



EKOĞÜNDEM

VERGİDE 'YEŞİL' YARIŞ!

E-TİCARET "ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİ" 5'E KATLADI!

2018'DE KÜRESEL TİCARET BÜYÜYECEK!

Y KUŞAĞI SÖZE DEĞİL EYLEME İNANIYOR!

MAAŞIN TAHTI SALLANIYOR!

**TÜSİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI
EROL BİLECİK**

EKONOMİDE YENİ BİR HİKAYEYE İHTİYACIMIZ VAR!

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, "Ekonomi anlamında yeni bir hikayeye ihtiyacımız var. Yapılan çalışmaların çoğunun Sanayi 4.0'ın içinden geçecek öyküyle yeşereceği konusunda inancımız tam" dedi.

DOĞAL ve GÜÇLÜ
ISI, SES ve YANGIN
YALITIMI



**BLOK ve
KAPLAMA**



**YALITIM
PANELİ**



**YALITIM
SIVASI**



**BLOK, PANEL ve
BİMS YAPIŞTIRICI**



PERSTONE®

www.perstone.com.tr

3. Organize Sanayi Bölgesi 83303. Cadde No:34 Başpınar, Şehitkamil / Gaziantep
Tel: +90 (342) 337 94 66 Faks: +90 (342) 337 94 67

BUGÜN İÇİN PRESTİJLİ YAŞAM, YARIN İÇİN SAĞLAM YATIRIM!

İstanbul, Tarihî Yarımada'sı ve Altınboynuz Haliç'iyle dünyanın en büyük mücevheri.
Ve o Eski İstanbul'dan yükselen yepyeni bir yaşam, **WE HALİÇ**.

WE HALİÇ şehrin kalbinde yer alan konumu, eşsiz İstanbul ve Haliç manzarası, cumbalı evleri, aile merkezli yaşam anlayışı, yüksek yatırım değeri ve devasa Bizim Meydan'ıyla bulunduğu bölgeye, size ve ailenize daha fazla yaşam, benzersiz bir konfor sunuyor.

WE HALİÇ. Bir İstanbul rüyası...



BANKA KREDİLİ ÖDEME İLE

60 AY VADE
%0,70 FAİZ

WEILGIN FİNANS MODELİ İLE

48 AY VADE
%0 FAİZ



15 TEMMUZ ŞEHİTLERİ KÖPRÜSÜ: 12 km
ATATÜRK HAVALİMANI: 15 km
EYÜP SULTAN CAMİİ: YÜRÜMEMESAFESİNDE
EMİNÖNÜ: 8 km
SULTANAHMET MEYDANI: 8 km
TAKSİM: 9 km
MECİDİYEKÖY: 12 km



Yukarıdaki görsel tanıtım amaçlı hazırlanmış olup, ilgili inşaat teknik gereklilikler olmaksızın sadece bir fikir vermesi amacıyla hazırlanmıştır.

İslambey Caddesi | 0850 771 00 71
Gaziosmanpaşa / İSTANBUL | wehalic.com



İÇİNDEKİLER



10 GÜNCEL

İthalata dayalı büyüme ile
'Sanayi Devrimi' olamaz!

12 GÜNCEL

Şehirleri dönüştürüp geliştirirken, sonuçlar
kadar süreçleri de yönetebilmek çok önemli!

16 BUSINESS EKONOMİ

2018'de küresel ticaret büyüyecek!

20 BUSINESS EKONOMİ

Firmaların verilerini doğru kullanması
ekonomik büyümeyi beraberinde getiriyor!

32 BUSINESS GÜNDEM

Rekabette ayakta kalmak için
e-dönüşüm şart!

78 BUSINESS AKTÜEL

Geleceğin mesleklerini z kuşağı tasarlıyor!

82 TOURISM

Unutulmaz bir yılbaşı için 10 benzersiz şehir!

94 BUSINESS HEALTH

Kış boyunca bu besinleri
tüketin hasta olmayın!

KIŞLA GELEN
LEZZETLER LE PAIN
QUOTIDIEN'DE!

EDİTÖR'DEN MESAJ VAR!

Dijitalleşmek şart!

Gelecek bir taraftan kaygılandırırken diğer taraftan heyecandırıyor. Kaygılandırıcı tarafı artan nüfus baskısıyla birlikte kaynakları hızla tüketilen dünyanın gelecekte yaşanabilir olmaktan çıkma olasılığı. Heyecandırıcı tarafı ise yükselen teknoloji ile kaynakları her anlamda daha etkin ve verimli kullanarak sürdürülebilir bir ekonomi ve yaşam kurmak fırsatı.

Elbette söz söylemek yapmaktan kolaydır. Uygulamalara bakmalıyız. Burada dikkat çeken gelişmelerden birisi dijitalleşme. Aslında Endüstri 4.0'ın da odağında bulunan bu kavram ülkemizde de hep olduğu gibi konuşuluyor. Uygulama sonrasında geliyor. Kavramı yaratan ekosistem Türkiye'de oluşturulamadığı sürece başka ülkeleri takip etmek zorunda kalacağız.

Dijitalleşme konusunda dikkat çeken isimlerden birisi de Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar. EBSO Aralık Ayı Olağan Meclis Toplantısında konuşan Yorgancılar şunları söylemiş: "İsrarla altını çizdiğim Sanayi 4.0 sürecinde bugün, dijitalleşme ve yapay zekada son dönemde atak yapan ülke örnekleri var. Ama bunlar tahmin ettiğiniz gibi Çin, Hindistan veya ABD değil. Bunlar 4 Arap ülkesi (Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Dubai ve Katar) ve bir AB ülkesi (Estonya). Burada üzücü olan biz yazılım sektöründeki vergisel sorunları henüz çözmemişken, piyasada yeterli sayıda yazılımcı bulunamazken, ülkelerin geldiği seviyedir. Bu ülkeler bu alanda önemli ölçüde yol aldı. Türkiye'yi bütün dünyayla entegre yapabilmek için dijitalleşmek şart. Ülkeler yapay zeka ile ilgili ciddi yatırımlar yaparken, Birleşmiş Milletler (BM), yapay zekayla ilgili gelişmeleri ve tehditleri incelemek için Hollanda'nın Lahey kentinde bir merkez kurdu. Yapay Zeka ve Robotlar adıyla kurulan bu merkezde, otonom robotlar konusundaki teknolojik ilerlemelerden kitlesel işsizliğe ve olası risklere kadar birçok konu araştırılacak."

Evet, dijitalleşmek şart! Ancak bunu nasıl başarabileceğiz? Parçalı uygulamalardan bütüncül bir stratejiye geçiş yapmamız gerekiyor mu? Rotası belli olmayan bir gemi gibi oradan oraya savrulurken elimizdeki en değerli kaynak olan insan kaynağını boşa harcıyoruz.

Geleceğin tüm dünyaya iyilikler getirmesi dileğiyle güzel bir yıl diliyorum...

İmtiyaz Sahibi
BT MEDIA GROUP
Bayram TAVŞAN

Genel Yayın Yönetmeni
Bayram TAVŞAN

Haber Müdürü (Sorumlu)
Tunç KANDEMİR

Yazı İşleri Masası
Eşref SEVMİŞ

Ekonomi Editörü
İsmail ŞAHİN

Haber Merkezi
Abdullah SEVİMLİ
Arda POLAT
Batuhan TAVŞAN

Reklam Koordinatörü
Esmagül BAHAR

Avrupa Temsilcisi (Almanya)
Tuncay UĞUR
+49 17 24 96 44 80

Ankara Temsilcisi
Naci ATMACA
0506 461 44 90

Çukurova Bölge Temsilcisi
Ahmet ATEŞ
0342 220 20 95

Creative Director
Aydın DANIŞ

Hukuk Servisi
Av. Gökmen KOÇLU

Mali İşler Müdürü
Süleyman ERAT

Yönetim Merkezi
BT MEDIA GROUP
Batıköy Mah. Mustafa Kemal Bulvarı Belen Sok.
Kent Plus Sitesi B2 Blok N:2Y / 30
Büyükcçekmece - İstanbul
Tlf: 0212 337 36 56 (pbx)
Faks: 0212 337 36 10
www.businessnewstr.com info@businessnewstr.com

Basım Yeri
Elma Basım
0212 697 30 30

Yayın Yeri
İstanbul

Dağıtım
Zip Dağıtım
0212 225 35 75

Baskı Tarihi
01.01.2018

ISSN 2148 - 2519

Dijital Edisyon



Business News Dergisi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber, fotoğraf, reklam ve illüstrasyonların her türlü telif hakkı BT Media Group'a aittir. İzin alınmadan kullanılamaz.

Yayınlanan tüm ilanların sorumluluğu sahibine aittir. Bu dergi basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.





Genel Yayın Yönetmeni: Bayram Tavşan email: bayram@businessnewstr.com

yönetmen'in ajandası

SANAYİ 4.0 İLE GELEN AYAK SESLERİ!

Gelecek on yıl içinde kişiye özel ürünler yükselişe geçiyor. Üreticiler, geleceğin sanayi devrimi olarak adlandırılan Sanayi 4.0 sayesinde, cep telefonlarından, arabalara ev aletlerine kadar müşteriye özel imal edilen ürünlerin ucuzlayacağını ve seri üretime geçileceğini dile getiriyorlar.

Sanayi 4.0, üreticilerin tüm makineleri, ürünleri ve hizmetleri tek bir merkezi kablosuz ağa bağlanmalarına izin verecek. Makineler, iletişime geçerek durumları veya değişmesi gereken parçalarıyla ilgili bilgi verecek. Ayrıca ürünler de, örneğin boyut ve renk gibi özellikleriyle ilgili bilgi paylaşımında bulunacaklar.

Müşteriler ve tedarikçiler makinelere, tüm bilgilerin internet üzerinden kullanılabilir olması sayesinde doğrudan erişebilecek. Bu durumda, müşteriler kendi özelliklerini doğrudan sisteme yükleyebilecekler. Aynı şekilde, üreticiler de müşterilerinin verilerine erişebilecekler. Bu, bir müşterinin kendine özgü kişisel ihtiyaçlarını hedeflemesine imkân tanıyor" diye açıklıyor. "Bir yerden geçerken ve sizin için kişisel olarak yapılmış hazırlanmış bir reklamla karşılaştığınızı hayal edin. Sanayi 4.0 ile artık bu mümkün. Fakat yeni devrim zorluklarını da beraberinde getiriyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun öngörülerine göre 2020 yılına geldiğimizde ihtiyacımız olan yeteneklerin üçte birini şu ana kadar pek önemli görmediğimiz iş becerileri oluşturacak. İşletmeler iş gücünü arttırmak zorunda kalacaklar. Örneğin; küresel hukuki meseleleri düzenleyip bir veri tabanı kurup korumak için gereken bilgi ve beceriye sahip hukuk uzmanları ya da verileri yararlı bilgiler haline getirebilen veri bilimcileri gibi özel becerilere sahip iş profillerine talep artacak. Karmaşık problemleri çözme ve eleştirel düşünme, değişimlere kolay adaptasyon becerileri, talep gören yeterliliklere bir kaç tipik özelliklerdendir. Ancak, firmaların dijital teknolojinin tüm uyarlamalarını kendi bünyelerinde yönetmeleri çok pahalı ve zaman alıcı olacaktır. Bu nedenle şirketlerin insan kaynakları modellerini gözden geçirmeleri gerekiyor. BT kaynaklarını hızlıca yükseltebilmek için proje bazlı çalışacak uzmanlara duyulan ihtiyaç artıyor. Şirketler daha çok hizmet yönetimine odaklanacak ve tamamen teknik roller için veri toplama konusunda uzmanlaşmış işletmeler dışarıdan destek alacak.

Yüksek derecede yetenekli BT uzmanların sayısı oldukça yetersiz. Dördüncü sanayi devriminde yol kat ettikçe bu ihtiyacın daha da artması bekleniyor. Rekabet avantajlarını korumak isteyen şirketler, bu nedenle tercihen uluslararası yetenek havuzlarına yöneliyor.

Ekip çalışmasının daha önemli hale gelmesi bekleniyor. Müşteri fikirleri ürün geliştirmede daha önemli bir rol oynayacak. Çözüm ortaklığı ağları daha fazla önem kazanacak. Akıllı fabrikaların olanaklarını tam olarak kullanmak için işletmeler bilgi paylaşım ortaklıkları kurup, iş birliği yapmak zorunda kalacaklar. Ancak birçok kişi daha fazla iş birliği taraftarı olsa da pratikte paylaşılacak bilginin sınırları konusunda tartışmalar sürüyor.

Bu yeni teknolojik değişimle, yönetim katında CIO (Chief Information Officer) in rolü giderek önem kazanacak. Ancak CIO'ların kendi bilgilerini geliştirip uygulamak zorunda kalacaklar. CIO'ların değerli veri bankası yönettiklerinin bilinciyle, veri arıtma becerilerini geliştirme zamanı geldi. Sanayi 4.0 vizyonu içinde bir şirketin geleceği, dijital alt yapısının süreklilik içinde uyarlanmasına bağlı olacak. Şirketler, kendi iş modellerini geliştirmeye rekabeti içinde iken, CEO ve CFO'ların yeni iş stratejileri üretmede CIO ile yakın iş birliği içinde çalışmaları gerekecek.

Sevgi ve ışığın birlikteliği sizlerle olsun,

"Marifet iltifata tabidir!"



08 Aralık 2016

Katılım Ödülü

3. Guangzhou Uluslararası
Kentsel Yenilik Ödülü



30 Ocak 2017

12 Yıldız Şehir Ünvanı

Avrupa Konseyi Yerel ve Bölgesel
Yönetimler Kongresi



29 Eylül 2017

Umut Işığı Yönetim Ödülleri

"Yılın İlçe Belediyesi 2017"
Umut Işığı "Geleceğin Şehri"
Şehir Ödülleri 2017

19 Ekim 2017

Katılımcı Yönetim Kategorisi

Yılın İlçe Belediye Başkanı
9. Özel Kalem Derisi Yerel Yönetim Ödülleri



07 Kasım 2017

Raci Bademli İyi Uygulamalar Ödülü

LYFA (Lüleburgaz Yıldızları Futbol Akademisi) "Özendirme Ödülü"
LYKA (Lüleburgaz Yıldızları Kadın Akademisi) "İyi Uygulama Ödülü"
"Kent Çekirdeği Yayaalaştırma Projesi" ve
"Sokollu Hamamı Restorasyon Projesi" "Özendirme Ödülü"
TMMO Şehir Plancıları Odası



30 Kasım 2017

Şehir Altyapısı

LYKA (Lüleburgaz Yıldızları Kadın Akademisi)
Altın Karınca Belediyecilik Ödülleri

18 Kasım 2017

Proje Ödülü

"Koruma Amaçlı İmar Planı Revizyon Projesi"
"Tarihi Alanlar Düzenleme Projesi"
Şehir Ödülleri 2017



CASPER 2017 YILINDA YÜZDE 40 BÜYÜDÜ!



Türkiye'nin teknoloji markası Casper, 2017 yılında onlarca yeni bilişim ürünüyle Türk tüketicilerinin beğeni ve ihtiyaçlarına yanıt verdi. Casper, 2017 yılında cirosunu bir önceki yıla göre yüzde 40 gibi yüksek bir oranda artırarak 720 milyon liraya çıkardı. Casper Yönetim Kurulu Üyesi Yalçın Yıldırım, bu yıl olduğu gibi gelecek yıllarda da sektörün üzerinde bir büyümeyle akıllı telefon pazarında aldıkları payı 2020 yılında yüzde 15'e çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

2016 yılında Türkiye'de 12 milyon 550 bin adet telefon satıldığını, bu yıl ise bunun 11 milyon 810 bin adede gerilediğini belirten Yıldırım, "Telefon pazarında yıllardır süregelen büyüme trendi bu yıl düşüşe geçti. Adet bazında telefon satışlarında yüzde 6 daralma yaşandı. Pazardaki daralmaya rağmen Casper olarak, akıllı telefon kategorisinde bu yılı adet bazında yüzde 23, ciro bazında ise yüzde 65 büyümeyle kapatarak önemli bir başarıya imza atıyoruz" dedi. Bilgisayar pazarında da adet bazında yüzde 8'lik düşüş yaşandığını ancak tüketicilerin daha üst kategorideki ürünlere doğru bir yönelime sahip olmaları ve kur artışı ile ciro bazında pazarın yüzde 10 büyüdüğüne dikkat çeken Yıldırım, Casper olarak bilgisayar tarafında da yüzde 22 ile pazarın çok üzerinde bir büyüme sağladıklarının altını çizdi. Casper olarak bilgisayar tarafında pazarın üzerinde büyüme gerçekleştirmelerine rağmen bu yıl ilk kez telefon satışlarından elde ettikleri cironun bilgisayar satışlarından elde ettikleri ciroyu aştığını söyledi.

CMC'DE HEDEF BPO LİDERLİĞİ!



Türkiye'nin en büyük dış kaynak sağlayıcı şirketlerinden biri olan CMC, finansal şirketlere alacak tahsilatı izleme ve destek hizmeti sunan RGN İletişim Hizmetleri'ni satın aldı. CMC, klasik çağrı merkezi konseptinin dışına çıkma noktasında önem taşıyan bu hamlesiyle, müşterilerinin her ihtiyacına çözüm odaklı yaklaşma ve BPO alanında lider olma parolasını bir adım ileriye taşıdı.

Türkiye'nin en büyük dış kaynak sağlayıcı şirketlerinden biri olan CMC Turkey, finansal şirketlere alacak tahsilatı izleme ve destek hizmeti sunan RGN İletişim Hizmetleri'ni bünyesine kattı. Kendi sektöründe lider 80'in üzerinde iş ortağının ihtiyaçlarına yönelik özel çözümler oluşturan CMC, bu hamlesiyle geçmişten bugüne şirketler için önem taşıyan alacakların yönetimi, takibi ve tahsilatı hizmetini de portföyüne ekledi.

Söz konusu satın alma ile RGN'nin tüzel kişiliğinin ortadan kalkmayacağını ve iştirak olarak yoluna devam edeceğini vurgulayan CMC Genel Müdürü Aytaç Aydın, "Kurulduğu günden bugüne finans, telekomünikasyon, medya ve perakende sektörü gibi çoklu tüketicilerden oluşan müşterilere sahip sektörlerde hizmet veren, alanında sürdürülebilir başarılarla imza atan RGN'nin tecrübesi ile CMC'nin kurumsal kimliği bir araya geliyor. Özellikle uzun dönem tahsilatlarda müşterilerimizin alacak takiplerini güvenle outsource edebilecekleri bir organizasyon oluşturuyoruz. BPO alanında lider olma misyonumuz doğrultusunda yaptığımız bu atılımla, know-how transferini gerçekleştirerek CMC'nin gücünü RGN'ye, RGN'nin tecrübesini ve başarılarını CMC'ye katıyor olacağız" diye konuştu.

İPRAGAZ'DA 3. DÖNEM: 'BÜYÜME DÖNEMİ'



İpragaz'da Eyüp Aratay dönemi başladı. İpragaz'ın yeni CEO'su Eyüp Aratay, 56 yıllık enerji devinde 'Kuruluş' ve 'Dönüşüm' dönemlerinin ardından 3'üncü dönemin başladığını açıkladı. 'Büyüme Dönemi'ne girdiklerini belirten Eyüp Aratay, İpragaz'ın tüpgaz, otomotiv yakıtları ve dökme gaz olmak üzere 3 segmentte büyümeyi hedeflediğini belirtti.

İpragaz'ın, gerçekleştirdiği 'ilk'ler ve 'en'lerin yanı sıra özgün birçok özelliği ile Türkiye'nin istisnai ve örnek bir kuruluşu olduğuna dikkat çeken İpragaz CEO'su Eyüp Aratay, "Bunlardan biri de hiç şüphesiz, 1961 yılından bu günlere kendisini taşıyan istikrardır. İpragaz her alanda istikrarlı olduğu gibi üst yönetimde de benzeri görülmemiş bir kararlılık göstermektedir. Ben İpragaz'ın 56'ncı yılında bu görevi üstlenen 3'üncü üst yöneticiyim. İpragaz, 1961 – 2000 yılları arasındaki Yücel Kurttepelî döneminde 'Kuruluş Dönemi'ni, 2000 – 2017 yılları arasında Selim Şiper ile de 'Dönüşüm Dönemi'ni tamamladı. Şimdi ise 3'üncü döneme ve yeni bir döneme girdik; 'Büyüme Dönemi'. İpragaz bu dönem 'Birlikten büyüyen güç' olacak" dedi.

İpragaz'ın 3. döneminde 3 ana mottosunu da 'Daha Yüksek', 'Daha Güçlü' ve 'Daha Hızlı' olarak açıklayan Eyüp Aratay, "Büyüme dönemimizde 'Daha Yüksek', yeni ve güçlü hedeflerimizi, geleceğimiz seviyeyi belirtiyor. Biz bu yeni dönemimizde yıllık planlarımızın yanı sıra 5 yerine 3'er yıllık planlamalarla ilerleyeceğiz. Gelecek planlarımızda, satış hacmi ile birlikte, karlılıkta da büyümeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

SMART ENERGY AVRUPA'NIN EN BÜYÜK PANEL ÜRETİCİSİ OLACAK!



Yeni bir yıla girerken Türkiye'nin gündeminde daha çok yer alması gereken konulardan birinin güneş enerjisi olduğuna dikkat çeken Smart Energy Yönetim Kurulu Başkanı Halil Demirdağ, Türkiye'nin gelecek nesiller için yerli ve yenilenebilir enerjiye yatırım yapmasının şart olduğunu vurguladı. Smart Energy'nin Avrupa'da edindiği tecrübeyi Türkiye'de yatırıma dönüştürdüğünü anlatan Demirdağ, "Çalışmalarımızı yaparken gördük ki, Türkiye sahip olduğu güneş, su ve rüzgar potansiyeli ile yeşil enerji açısından çok şanslı bir ülke" şeklinde konuştu.

Halil Demirdağ, yenilenebilir enerji kaynaklarının bir bütün olarak değer teşkil ettiğini, güneş, su ve rüzgar gibi kaynakların birbirini tamamlayıcı rol üstlendiğini dile getirirken, sözlerine şöyle devam etti: "Hepsini üst üste koyduğumuzda aslında bu kaynaklar kendi içinde doğal bir denge oluşturuyor. Ülkemiz bu açıdan çok şanslı. Bugün tüm dünyada yenilenebilir kaynaklar giderek daha rekabetçi bir seçenek olarak öne çıkıyor. Yeşil enerji artık pahalı bir alternatif değil. Kendi petrolünü, kendi doğalgazını kendi çıkaran Suudi Arabistan gibi ülkeler bile elektriklerini artık güneş enerjisinden elde etme yoluna gidiyor. Bir taraftan yenilenebilir enerji teknolojilerini üreten makineler gelişiyor ve ucuzluyor, diğer taraftan o makinelerin ürettiği teknolojiler daha verimli hale geliyor. Eskiden 1.000MW'lık bir güneş paneli hücre fabrikası kurmak için milyar dolarlardan bahsedilirken, günümüzde bunun onda biri kadar yatırımlarla söz konusu üretim düzeyine ulaşabiliyor. Güneş, zamanla hücre üretimiyle, wafer üretimiyle, ingot üretimiyle, neredeyse tamamen Türkiye'de üretilen bir enerji kaynağı haline gelebilecek. Böylece biz de hiç kimseye bağımlı olmadan kendi elektriğimizi üretip o elektrikle şarj edeceğimiz arabalarla, hatta belki drone'larla bir yerlere gidebilen nesiller için altyapı hazırlamış olacağız. Kaynaklarımızı en etkin şekilde kullanarak bu şansımızı değerlendirmeliyiz."

KADIN İSTİHDAMINI ARTIRMAK İÇİN TEŞVİKLER İŞLEVSEL OLMALI!



Genç Yönetici ve İş Adamları Derneği (GYİAD), Kadın Çalışma Grubu'nun hazırladığı kadın istihdamını artırmaya yönelik önerileri, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Maliye Bakanlığı ile Sağlık Bakanlığı temsilcileri ile paylaştı. Öneriler arasında, esnek çalışma modelleri, kreş çeki ve kadın çalışan istihdam eden işverenlere yönelik işlevsel teşvikler sunulması gibi başlıklar yer alıyor.

Genç Yönetici ve İş Adamları Derneği (GYİAD) Kadın Çalışma Grubu, dört farklı bakanlığa ziyaret gerçekleştirerek, kadın istihdamının artırılmasına yönelik önerilerini aktardı. Konu ile ilgili bilgi veren GYİAD Başkanı Yiğit Savcı, "Kadın Çalışma Grubumuz, kadınların iş hayatına kazandırılması ve çalışma hayatındaki kadınların güçlendirilmesi amacıyla faaliyetlerine kesintisiz devam ediyor. Bu kapsamda, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Maliye Bakanlığı ile Sağlık Bakanlığını ziyaret ederek İş Hukuku, Vergi Mevzuatı ve Türk Ticaret Kanunu doğrultusunda hazırladığımız önerileri paylaştık. Çalışmayı hazırlarken, işverenlere sunulacak teşviklerin işlevsel olmasına özen gösterdik. Bakanlıklarımızın konuya olan ilgilerinden ve olumlu yaklaşımlarından büyük mutluluk duyduk. Önerilerimizin en kısa zamanda uygulamada da karşılık bulacağına inanıyoruz" dedi.

GYİAD Kadın Çalışma Grubu, kadınların iş yaşamında karşılaştığı engelleri, iş ve aile yaşamının

uyumlanmaması, toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanamaması ve kadın girişimciliğinin yetersiz olması şeklinde üç ayrı başlık altında toplayarak önerilerini buna göre gruplandırdı.

Bu doğrultuda, evden çalışmaya uygun iş tiplerinin tam zamanlı ancak işyeri dışından yürütülmesi ve belirli günler işten erken çıkabilmeye olanak tanınması gibi esnek çalışma modelleri, yemek çeki uygulamasına benzeyen kreş çeki uygulamasının getirilmesi, iş ve aile yaşamının uyumlanması için sunulan öneriler arasında yer aldı. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik olarak ise, kadın çalışanların kendilerine tanınan yasal haklarla ilgili bilgilendirilmeleri ve kadın istihdamının teşvik edilmesine ilişkin öneriler getirildi. Kadın girişimcilerin artırılması için, düşük faizli finansman olanakları sağlanması, kredilerden alınan KKDF oranlarının tekrar değerlendirilmesi ve Gelir Vergisi Kanunu'nun mükerrer 20. maddesindeki istisnaya benzer şekilde, "kadın girişimcilerde kazanç istisnası" sağlanması önerildi.

GYİAD Kadın Çalışma Grubu'nun bakanlık temsilcileri ile paylaştığı öneriler özetle şu şekilde:

- Kadınlar haftanın belli günleri evden çalışabilmeli ya da belli günlerde işten erken çıkabilme hakkına sahip olmalı.
- Kreş çeki ya da nakdi kreş yardımı ile kadın çalışanlara ve işverenlerine daha işlevsel bir teşvik sağlanmalı
- Şirketler ve ilgili kamu kurumları, kadınların yasal haklarının net bir biçimde açıklandığı bilgilendirme çalışmaları gerçekleştirmeli.
- Kamu hizmetlerinde ve halka açık şirketlerde yapılacak atamalar için belli kota kriterleri konulmalı.
- Yeni istihdam edilecek kadın çalışanların gelir vergisi stopajı ve SGK primlerinin belli bir yüzdesi, bir süre için devlet tarafından karşılanmalı.
- 4., 5. ve 6. bölgelerde belirli sayıda kadın istihdam eden şirketler için kurumlar vergisi teşviki getirilmeli ya da ilk etapta belirli sektörler hedeflenerek düzenlemeler yapılmalı.
- Kamu spotu şeklinde düzenlenecek bilgilendirme çalışmaları ile kadın çalışan istihdamının getirdiği vergi avantajları iş dünyasına net biçimde aktarılmalı.
- Kadın girişimciler için, Gelir Vergisi Kanunu'nun mükerrer 20. maddesindeki istisnaya benzer şekilde kazanç istisnası sağlanmalı.
- Sağlanacak düşük faizli finansman olanakları, banka kredilerinden alınan KKDF oranlarının tekrar değerlendirilmesi ile desteklenmeli.



Konut Projelerinde Akıllı Mobilya Dönemi

Birden çok fonksiyonu bir arada bulunduran akıllı mobilyalar sayesinde, küçük metrekaireli yeni nesil konutlar ideal yaşam alanına dönüşürken, tüketicinin kafasındaki 'küçük ve dar alan' imajı ortadan kalkıyor, satın alma kararının verilmesinde olumlu etki sağlıyor.



Gaysan Mobilya'nın akıllı ve hareketli mobilyaları 1 odada 2 farklı yaşam alanı oluşturarak 1+0 daireleri 1+1 özelliğine kavuşturuyor. En küçük stüdyo daireleri bile rahat yaşanabilir mekanlar haline getiren Gaysan, home office çalışanlar için de ideal çözüm ortağı. Gaysan ile tasarlanan yeni nesil örnek daireler, projeye nitelik ve prestij katarken, pazarlama aşamasında da avantajlar sağlıyor.

MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ BAŞKANI AHMET ÖZKAYAN

İTHALATA DAYALI BÜYÜME İLE 'SANAYİ DEVRİMİ' OLAMAZ!



Çok başarılı bir fuar geçirdiklerini belirten Makina İmalatçıları Birliği (MİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Özkayan, "Kendi makineniz olmadan sanayileşmekten, gerçek büyümeden ve güçten söz edilemez. İthalata dayalı büyüme ile sanayi devrimi olamaz. Bulunduğumuz bölgede üretmekten başka çaremiz yok. Bu nedenle, makine imalat sanayinin ülke için nasıl yaşamsal bir öneme sahip olduğu ortada. Sanayileşme politikalarının yerli, milli makine üretimini destekleyecek şekilde sürekli olarak düzenlenmesi ve küresel rekabete dayanabilecek markalaşacak bir makine sanayisi oluşturulmalıdır" dedi.

Bursa Endüstri Zirvesi çatısı altında düzenlenen ve makine sektöründe lider firmaların bir araya geldiği fuar yurt içinden ve yurt dışından yoğun bir katılımı sona erdi. Fuarı değerlendiren Makina İmalatçıları Birliği (MİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Özkayan, Bursa

Endüstri Zirvesi'nin ekonomiye katkı sağlamasının yanında stratejik öneme sahip olan makine üretim sanayinin gelişimi ve yüksek teknolojiye sahip ürünlerin sergilenmesi açısından çok önemli bir organizasyon olduğunu söyledi.

Fuarın ulusal düzeyde yakaladığı başarının yanı sıra uluslararası düzeyde de çok yoğun ilgi gördüğünü ve firmaların yapılan iş görüşmeleri ile yeni iş ve ihracat bağlantıları kurduğunu belirten Özkayan, makine imalat sanayisi gelişmemiş ülkelerin, zenginleşmesinin de mümkün olamayacağını belirtti. Makine sektörünün hızlı gelişimi ve küresel rekabette Türk makinecilerinin öne çıkması için sonuç odaklı çalışmalarına devam ettiklerini söyleyen Özkayan, Türkiye'nin kalkınma sürecinde makinelerin kilogram fiyatıyla yarattığı yüksek katma değerle makine sektörünün büyük bir önemi olduğunu vurguladı. Özkayan, "Makine imalat sektörünün tüm

imalat sektörlerine destek olması nedeniyle ayrı bir bakış açısıyla değerlendirilmesi ülkemizin geleceği için önemli. İhracattaki kilogram değerimizi önce 15 dolar sonrasında da 20 dolar seviyesine çıkarabilirsek zaten sorunların çoğunu bitirmiş olacağız. Bu noktada, yaratıcılık, AR-GE ve tasarım öncelikli, yüksek teknolojiye sahip ürün ve ara ürünler geliştirirken, iç talebin yerli üretim ile en iyi şekilde karşılanması ve paranın da yurt içinde kalması ana amacımız olmalıdır” diye konuştu.

Özkayan MİB olarak, “Milli üretim, milli güç” sloganıyla yerli üretimi destekleyecek politikaların oluşturulup yürütülmesi ve markalaşması konusunda çalışmalar yaptıklarını da belirtti. Özkayan, “Kendi makineniz olmadan sanayileşmekten, gerçek büyümeden ve güçten söz edilemez. İthalata dayalı büyüme ile sanayi devrimi olamaz. Bulunduğumuz bölgede üretmekten başka çaremiz yok. Bu nedenle, makine imalat sanayinin ülke için nasıl yaşamsal bir öneme sahip olduğu ortada. Sanayileşme politikalarının yerli, milli makine üretimini destekleyecek şekilde sürekli olarak düzenlenmesi ve küresel rekabete dayanabilecek markalaşacak bir makine sanayisi oluşturulmalıdır. Bu konudaki lobi faaliyetlerimize devam ediyoruz” diye konuştu.

“120’den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz”

2017 yılının Makina İmalatçıları Birliği için oldukça güzel bir yıl olduğunu belirten Özkayan, “Makine ticareti Dünya’da yüzde 13 oranında azalmışken bizlerin ihracatın artması yönünde bir beklenti var. Bu, Makina İmalatçıları Birliği üyelerinin ihracat ve pazarlama konusunda büyük işler yaptığının göstergesidir. İmalatın ve ihracatın önemi zor günlerde daha da ön plana çıkacaktır. Makina İmalatçıları Birliği, Türkiye’de faaliyet gösteren tüm makine imalatçılarının buluştuğu bir nokta. Bu durumun bir sonucu olarak imalatçıların ortak sorunları ve çözümleri bulunuyor. Dünya’nın 120’den fazla ülkesine yapılan ihracat bu ülkenin imalatçılarının başarısıdır. Ülkeye katma değer ve döviz girişi sağlayan bir sektörüz” dedi.

“Yapay zeka dönemine hazırlıklı olmalıyız”

Üretimde emeğin yerini otonom sistemlerin ve öğrenen makinelerin almaya başladığı, sanayinin 4. aşaması olarak nitelendirilen bir dönemin içinde olduğumuzun altını çizen Özkayan şöyle konuştu: “Akıllı ve birbirleriyle iletişim halinde olan makinelerin ön plana çıktığı Endüstri 4.0 devrimiyle birlikte, gelecekte bizleri bekleyen süreç; insan gücüne ve emeğine daha az ihtiyaç duyan, bilginin ve makinelerin öncelikli olduğu, hızlı ve çözüm odaklı bir üretim yapısıdır. Teknoloji ve bilgi tabanlı bu yeni nesil endüstri sürecine uyum zamanını kaçırmadan bir sonraki yapay zekâ



dönemine hazırlıklı olmalıyız. Bu anlamda teknolojinin çok hızlı ilerlemesi yeni fırsatların, yeni alanların önünü açmakta, uyum sağlayan şirketlerin, sektörlerin ve ülkelerin refah seviyesini yükseltmektedir. Bu açıdan Türkiye’nin, geleceğe dönük yüksek vizyonu ve kalkınma planları çerçevesinde; kendi teknolojisini üreten, satan ve küresel rekabetçi piyasada geliştirdiği inovatif ürünleriyle boy gösteren bir konumda olması için biz sanayicilere büyük sorumluluklar düştüğünü de bir kez daha hatırlatıyor, üniversite sanayi iş birliklerinin önemine dikkat çekmek istiyorum. Özellikle makine üreticileri, yüksek teknolojiye geçişte ilkleri gerçekleştirecek donanım ve yapıya sahip ülkemizdeki en önemli unsur olmaya devam edecektir.”

“Çin bile artık eğitilmiş işgücüne önem veriyor”

“Teknoloji üretiminden bahsedebilmek için; bu konularda eğitilmiş ve donanımlı insan kaynağımızın yetersizliğini göz önünde bulundurarak, eğitim alanında da reform niteliğinde kararların alınıp bir an önce uygulamaya geçilmesi için azami gayretin gösterilmesi gerektiği inancındayız” diyen Özkayan, rekabetteki en büyük tehdit unsurlarından biri olan Çin’in dahi eğitilmiş iş gücüne olağanüstü önem verdiğinin altını çizdi. Çin’in yakın ve orta vadeli strateji planlarındaki katma değerli ürünlere geçiş sürecini başlattığı ve yüksek katma değer teşkil eden ürünler haricinde artık ucuz iş gücüne dayalı üretime destek vermediğini de ifade eden Özkayan, bu kapsamda özellikle KOSGEB tarafından verilen teşviklerde yerli makine ile yapılan yatırımların teşvik oranının artması ve yüksek teknoloji ihtiva eden ürünlerde bu oranların daha da yüksek olmasının üreticiler tarafından büyük bir memnuniyet ile karşılandığını sözlerine ekledi.

ŞEHİRLERİ DÖNÜŞTÜRÜP GELİŞTİRİRKEN, SONUÇLAR KADAR SÜREÇLERİ DE YÖNETEBİLMEK ÇOK ÖNEMLİ!



Türkiye'nin Gayrimenkul Platformu GYODER, Gelişen Kentler Zirvesi-Antalya'nın Sonuç Bildirgesi'ni açıkladı. Zirvede ortaya çıkan tespitler ve bu tespitlere yönelik çözüm önerilerinin sıralandığı Sonuç Bildirgesi'nde; turizmin başkenti Antalya'nın, bir şehir olarak değil, marka olarak yönetilmesi gerektiği vurgulandı. Şehirleri dönüştürüp geliştirirken, sonuçlar kadar süreçleri de yönetebilmenin, yatırımlarda doğru hedefler koymayı ve bu hedeflere ulaşmayı kolaylaştırdığının belirtildiği Sonuç Bildirgesi'nde, akıllı şehirler yaratmak ve yaşam kalitesini yükseltmek adına, yönetimlerin vizyoner bakış açısı ile hareket etmesi ve toplumu doğru yönlendirmesinin çok önemli olduğuna dikkat çekildi.

Gayrimenkul sektörünün çatı örgütü GYODER'in, Antalya Büyükşehir Belediyesi iş birliği ile 13-14 Aralık 2017 tarihlerinde düzenlediği 'Gelişen Kentler Zirvesi-Antalya; iş dünyası ve gayrimenkul sektörünün temsilcileri, yatırımcılar ve uzmanların katılımıyla gerçekleşti. Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel ve GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin'in açılış konuşmalarını yaptığı Zirve'de TEB Bireysel Bankacılık Satış Grup Direktörü Tuğbay Kumoğlu, gayrimenkul sektörü ve bankacılık üzerine değerlendirmelerini katılımcılarla paylaştı. GYODER İcra Kurulu Üyesi ve Kentsel Dönüşüm Komitesi Başkanı Aziz Yeniay'ın moderatörlüğünü yaptığı 'Antalya'da Yatırım Yapmak' konulu oturumda ise Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas, Sembol İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fethat Tamince, İsvan Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Ömer İsvan, Antalya Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı Mehmet Urcu ve Antalya Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı Feridun Uyar Antalya'yı tüm yönleriyle masaya yatırdı.

Sur Yapı'nın zirve sponsoru, Halk GYO'nun stratejik ortak, Kuzu Grup'un ana sponsor, REIDIN'in rapor sponsoru ve Sabah Gazetesi'nin ana basın sponsoru olduğu zirvede; ayrıca kente ışık tutacak güncel bilgiler içeren 'Antalya İli Yatırım Alanları Vizyon Raporu' REIDIN CEO'su Kerim Bertrand tarafından katılımcılarla paylaşıldı.

Genel olarak gayrimenkul ve turizm sektörü başta olmak üzere, Antalya'nın potansiyel yatırım olanaklarının ve kruvaziyer turizmin gelişmesine yönelik gerçekleştirilen yatırımların değerlendirildiği zirvede ortaya çıkan tespitler ve bu tespitlere yönelik çözüm önerilerinin sıralandığı Gelişen Kentler Zirvesi-Antalya'nın Sonuç Bildirgesi'nde şu başlıklar öne çıktı:

- Türkiye'nin en hızlı büyüyen şehirlerinden biri olan Antalya, İstanbul'un üzerindeki yükün yarısını alabilecek en büyük potansiyel şehir.
- Akıllı şehirler yaratmak ve yaşam kalitesini yükseltmek adına yönetimlerin vizyoner bakış açısı ile hareket etmesi ve toplumu doğru yönlendirmesi büyük önem taşıyor.
- Şehirleri dönüştürüp geliştirirken, sonuçlar kadar süreçleri de yönetebilmek, yatırımlarda doğru hedefler koymayı ve bu hedeflere ulaşmayı kolaylaştırıyor.
- Nüfus artışı ve göç faktörleri, başta gayrimenkul ve turizm olmak üzere, tüm sektörlerde yatırım kararlarını etkileyen ve yönlendiren ana unsurlar olarak karşımıza çıkıyor.
- Bu unsurların planlamasını yapabilmek, özellikle nüfus artışını doğrudan etkileyen göç faktöründe kriterleri belirleyebilmek ve değerlendirmeleri

yaparken sayısal değerlerden ziyade niteliğe önem vermek yatırım kararlarını yönetirken önemli hale geliyor.

- Kentsel dönüşüm, planlı ve kaliteli yaşamın ve akıllı şehirler inşa etmenin en önemli araçlarından biri olarak karşımıza çıkıyor.
- Kentsel dönüşüm sürecinin çok iyi planlanması ve doğru aksiyonlarla hayata geçirilmesi için özellikle yerel yönetimlerin bakış açısı büyük önem taşıyor.
- Dönüşüm yaparken adalar bazında iş birliği yapmak, içinde sosyal yapılar, yeşil alanlar ve yaşam sahalarının da bulunduğu alanların planlanmasını hayata geçirmek, sosyal ve ekonomik kalkınmayı sağlayacak şekilde ve halkın da içinde bulunduğu bir süreçle dönüşümü yönetmek gerekiyor.
- Antalya ilinde farklı sektörlerde devam eden 11 mega proje içerisinde yer alan Kepez Santral Mahallesi Kentsel Dönüşüm Projesi; dönüşümün tüm süreçleri ile yönetildiği, alanı kente entegre etme ve doğru şehirleşme adına örnek gösterilebilecek 19 bine yakın bağımsız birim içeren bir mega projedir.
- Mega projelerle altyapısı güçlenen Antalya'da, turizm sektörünün yanı sıra, inşaat, sanayi, tarım, ihracat ve yatçılığın, yatırım yapılabilecek sektörler arasında yer alacağı öngörülüyor.
- Antalya'ya değer katan mega projelerden Kruvaziyer Liman, avantajlı konumuyla, deniz turizminin önemli ölçüde büyümesini sağlayacak.
- Konyaaltı Sahil Projesi ise dünyanın sayılı plajlarından biri olan Konyaaltı Sahili'ni daha da güzelleştirecek.
- Boğaçay Havzası ve Yakın Çevresi Projesi'nde 462 yat kapasiteli marina, rekreasyon alanları, çiftlik kasabası, kıyı kasabası, restoran, park ve yeşil alanların yer alması, Antalya için heyecan verici bir adım. Bölgede kurulacak film stüdyoları ile Antalya'nın sinema endüstrisinin merkezi olması amaçlanıyor.
- Antalya inşaat ruhsatlarında Bursa'dan sonra 5'inci, konut satışında 4'üncü sırada yer alıyor.
- 2 milyon 328 bini aşan nüfusuyla Türkiye'nin en kalabalık 5. şehri olan ve 54 bin 755 yabancıların yaşadığı Antalya, Türkiye genelindeki konut satışlarında yüzde 4,3 paya sahipken, yabancılara yapılan konut satışlarında da İstanbul'dan sonra ikinci sırada yer alıyor.
- Antalya'daki ticaret sektörü toplam gelirlerin yüzde 34'ünü oluşturan önemli bir ağırlığa sahip. 2016 yıl sonu itibarıyla Türkiye genelindeki 3 bin 641 adet turizm işletmesi belgeli konaklama tesisinin yüzde 20,74'ü Antalya'da bulunuyor. Antalya'da 2016 yılında tesis doluluk oranı yüzde 47,6 seviyelerinde ölçülüyor.
- Antalya'da ofisler genellikle kent merkezinde, eski konut dokusunun ofis alanı olarak kullanıldığı



bölgede yoğunlaşıyor. 2016 yılına bakıldığında, şehir merkezindeki 8 AVM'de toplam kiralanabilir alan 246 bin 500 metrekare, il genelinde ise toplam 14 AVM'de 329 bin 202 metrekarelik alan bulunuyor.

- Türkiye'ye giriş yapan 25,3 milyon turistten yüzde 23'ü Antalya'da konaklıyor. İstanbul'dan sonra en çok turistin ziyaret ettiği Antalya'ya bu yıl 9,4 milyon turist giriş yaptı. Antalya'ya, bugün en yoğun talep, Rusya, Almanya ve Ukrayna'dan geliyor.
- Tarımsal potansiyel ve ekonomik uygunluk açısından Türkiye tarımında önemli bir yere sahip olan Antalya'nın, iyi tarım uygulaması ile tarımda sürdürülebilirlik ile gıda güvenliğini sağlaması bekleniyor.
- Antalya tüm bu sektörel verileri ve potansiyeli ile değerlendirildiğinde Türkiye'nin en hızlı büyüyen ve gelişen ili olarak karşımıza çıkıyor.
- Bu aşamada Antalya'nın bir şehir olarak değil, marka olarak yönetilmesi büyük önem taşıyor.
- Türkiye'ye gelen turist sayıca artmasına rağmen gelir azalıyor. Aslında gelen turistin sayısından ziyade niteliğinin arttırılması gerekiyor. Bu anlamda nüfus artışı ve göç kontrol altında tutulmalı. İçerik ve süreç çok iyi yönetilmeli. Tüm bunlar başta gayrimenkul olmak üzere diğer sektörlerde de olumlu yansımaktır.
- Türkiye ve Türkiye bankacılık sisteminde kredilerin yüzde 17'si inşaat sektörüne veriliyor ve gayrimenkul güçlü bir yatırım aracı olarak değerlendirilmeye devam ediyor.
- Özellikle kentin lokomotif konumunda olan turizm sektöründe doğru kitleyi hedefleyerek yatırımların yönlendirilmesi gayrimenkul sektöründe de doğru ürünlerin yaratılması ve kalitenin artırılması açısından büyük önem taşıyor. Gelen turist sayısını arttırmaya yönelik hedefin, yapılacak analiz ve planlamayla, turist niteliğinin ve şehre sağladığı katma değer artırılmasına yönelik çerçevelenmesi ve yabancı nüfus artışının da bu anlamda planlanması çözüm önerisi olarak sunuluyor.

FINTECH PAZARI GÜÇLÜ DURUŞUNU SÜRDÜRÜYOR!

KPMG 2017 üçüncü çeyrek Fintech raporunu hazırladı. Güçlü duruşunu sürdüren Fintech pazarı, ikinci çeyrekteki yükselişini sürdürüyor. 2017 ikinci çeyreğinde büyük çıkış yakalayan Fintech yatırımları, üçüncü çeyrekteki 8,2 milyar dolarlık yatırımla güçlü duruşunu sürdürdü.

KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, "Fintech piyasası büyümeye devam ediyor. Önümüzdeki dönemde büyük teknoloji şirketlerinin yatırımlarıyla piyasanın daha da büyümesini bekliyoruz" dedi.

KPMG 2017 üçüncü çeyrek Fintech raporuyla, Fintech pazarının fotoğrafını çekti. 2017'nin üçüncü çeyreğinin değerlendirildiği raporda, Fintech pazarının güçlü duruşunu sürdürdüğüne dikkat çekildi. 2017'nin ikinci çeyreğinde büyük bir çıkış yakalayan Fintech yatırımları iki katından fazla artarak 9,3 milyar dolar seviyesine ulaşmıştı. Fintech yatırımları üçüncü çeyrekte de aynı çizgiyi takip etti. İşlem toplamı 8,2 milyar dolar seviyesine gerilemesine rağmen, 2016 yılının aynı çeyreğindeki 6,3 milyar dolar seviyesinin üzerine çıktı. Risk sermayesi yatırımları da son beş çeyreğin en yüksek seviyesi olan 3,3 milyar dolara ulaştı.

KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, "Fintech piyasası, coğrafi kapsam, ilgi alanları, kaynaklar ve yatırımlarla birlikte hızlı bir şekilde gelişiyor. Müşterilerine yeni değerler yaratmak isteyen büyük teknoloji devlerinin ve uluslararası çapta büyümek isteyen Fintech liderlerinin ön plana çıktığını görüyoruz. Bu hareketlilik, yerleşik finans kuruluşlarını da daha cesur adımlar atmaya zorlayabilir. Fintech piyasasında yükseliş çizgisinin sürmesini bekliyoruz" dedi.



Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa ile Asya'yı geçti!

Amerika Birleşik Devletleri'nin 142 işlemde yaratılan 5 milyar dolar Fintech finansmanı ile 2017 üçüncü çeyreğinde Fintech yatırımlarında ilk sırada olduğunu belirten Cantürk, "Avrupa ve Asya bu konuda Amerika Birleşik Devletleri'nin gerisinde bulunuyor. Avrupa Fintech işlemleri 73 işlemde yaratılan 1,66 milyar dolar finansmanla ikinci sırada kaldı. Asya Fintech işlemleri ise 41 işlem ve 1,21 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sağlıklı bir seviyede bulunan yatırım etkinliğine rağmen, erken aşama finansmanı başta olmak üzere 2017 yılı üçüncü çeyreğinde risk sermayesi Fintech finansman hacmi kayda değer oranda düştü. Tohum aşamasındaki Fintech işlemlerinin sayısı bu çeyrekte 67'ye düşerken, 2013 yılı ilk çeyreğinden bu yana böylesine düşük bir seviye görülmemişti. Bu düşüş, büyük işlemlere odaklanan yatırımcılar ile kanıtlanmış iş modellerine sahip şirketlerin izlediği stratejinin bir sonucu" dedi.

KPMG'nin üçüncü çeyrek Fintech Raporu'ndan öne çıkan bazı başlıklar şöyle:

- 2017 yılı ikinci çeyreğinde 9,3 milyar dolar olan küresel Fintech yatırım hacmi, üçüncü çeyrekte 8,2 milyar dolara geriledi.
- İkinci çeyrekte 3,01 dolar olan risk sermayesi finansmanı 211 işlemde 3,3 milyar dolar seviyesine yükseldi.
- 2017 üçüncü çeyrek sonu itibarıyla tohum aşamasındaki işlemler için medyan işlem hacmi 1,4 milyon dolar seviyesine yükseldi. 2016 yılında ise medyan işlem hacmi 1 milyon dolardı. Erken aşama yatırımları için medyan işlem hacmi ise 5,5 milyon dolara çıktı. 2016'da seviye 5,1 milyon dolardı.
- 2017 yılında düşüş eğiliminde olan kurumsal risk sermayesi finansmanının, toplam işlemler içerisinde oranı hala yüksek. Kurumsal risk sermayesi 2017 yılında dünya genelindeki Fintech risk sermayesi işlemlerinin yüzde 18'ini oluşturdu.

Kuzey ve Güney Amerika'yı

Amerika Birleşik Devletleri taşıdı!

- 2017 üçüncü çeyreğinde Kuzey ve Güney Amerika kıtalarındaki toplam Fintech yatırımları ikinci çeyreğe göre geriledi. İkinci çeyrekte gerçekleşen yüksek seviye, ik Kanada merkezli DH Corp'un ABD'den Vista Equity Partners tarafından satın alınması idi. Bu büyük satın alma işlemi sonucunda oluşan baz etkisiyle, üçüncü çeyreğe gerileme olarak yansıdı.
- 2017 yılı üçüncü çeyreğinde Amerika Birleşik Devletleri, ülkeden yapılan 5 milyar dolarlık yatırımla öncü oldu. 312 milyon dolar yatırımla Kanada da doğrudan Fintech yatırımlarında kayda değer bir seviye yakaladı.

Asya, 2017'de ilk kez 1 milyar dolar barajını aştı!

- Asya, 41 işlemde yaratılan 1,21 milyar dolar yatırım ile 2017 yılı üçüncü çeyreğinde Fintech yatırımları alanında büyük yükseliş gösterdi. Risk sermayes finansmanı da önemli ölçüde tırmandı ve toplam yatırım değeri 1 milyar dolar seviyesinin üzerine çıktı.
- Asya Fintech yatırımlarının yarısından fazlasını Çin gerçekleştirdi. (745 milyon dolar).
- Hindistan, ülkede gerçekleşen 87,7 milyon dolar risk sermayesi finansmanı ile üst üste üçüncü çeyrekte de düşüş yaşadı.

Avrupa gücünü korudu!

- 2017 ikinci çeyreğinde 2 milyar dolar olan Avrupa Fintech yatırım hacmi, üçüncü çeyrekte 1,66 milyar dolar seviyesine geriledi.
- Avrupa kıtasındaki risk sermayesi finansmanı 700 milyon dolar seviyesinin üzerine çıkarak gücünü korudu.
- 2016 yılının aynı döneminde 10,2 milyon dolar olan geç aşama Fintech finansman medyanı, 2017 üçüncü çeyreğinde 17,3 milyon dolara yükseldi.



2018'DE KÜRESEL TİCARET BÜYÜYECEK!

Dünyanın lider alacak sigortası şirketi Euler Hermes'in "Ticaret Oyunları: Boyun Eğmez, Eğilmez, Kırılmaz" başlıklı yeni küresel ticaret raporunu açıkladı.



vurgulanan raporda, bunun en büyük nedeni olarak korumacı önlemlerin artması gösteriliyor. Büyüme hızının kriz öncesi dönemin altında kalacak olmasının bir diğer nedeni olarak para politikalarındaki normalleşmenin sınır ötesi ticaretin finansmanının maliyetlerini artıracak olmasının belirtildiği raporda, bir diğer gerekçe olarak ise Körfez Arap Ülkeleri, Kore Yarımadası ve diğer yerlerde yükselen jeopolitik tansiyon gösteriliyor.

Allianz Makroekonomik Araştırmalar Küresel Başkanı ve Euler Hermes Grup Baş Ekonomisti Ludovic Subran'ın kaleme aldığı raporda dünyanın yeni ticaret düzeni Pontus Kralı Mitridat'tan HBO'nun fantastik dizisi Game of Thrones'a (Taht Oyunları) kadar tarihsel betimlemeler ve popüler benzetmelerle aktarılıyor.

Rapora göre, küresel ticaret hacminin bu yılı yüzde 4,3 büyüme ile kapatması bekleniyor. Küresel ticaret hacminin 2018 yılında ise yüzde 3,9 artacağı tahmin edilen raporda, Türkiye ithalatının ise küresel ortalamasının altında seyretmesi bekleniyor. Bununla birlikte raporda, global ticaret hacminde 2014-2016 döneminde yaşanan 3 trilyon dolara yakın daralmanın 2017'deki büyümenin de etkisiyle önümüzdeki yıl telafi edileceği öngörülüyor.

Küresel ticaret hacminde yaşanması beklenen büyümede ABD, Euro Bölgesi ve gelişmekte olan Asya ülkelerinden gelecek güçlü talebin etkili olacağı belirtilen rapora göre, ihracat kanadında da Avrupa ve gelişmekte olan Asya ülkeleri ticaretin ivme kazanmasından en çok faydalanacak taraflar olacak.

Korumacı önlemler büyümeyi yavaşlatıyor!

Küresel mal ve hizmet ticaretinin büyüme hızının kriz öncesi dönemlerin ancak yarısı kadar olacağı

Çin, Euro Bölgesi ve Japonya ivme kazandıracak!

Öte yandan önümüzdeki dönemde küresel ticareti canlandıracak üç itici güç bulunuyor. Bunların ilki bilançolardaki nakit pozisyonlar. Daha güçlü kurumsal bilançolar ve rekor seviyesindeki 7 trilyon dolarlık nakit desteğiyle yatırım akımlarının 2018 yılında yüzde 3 büyümesi bekleniyor. İkinci itici güç ise akıllı sanayi politikaları. Bunlar arasında Çin'in "Bir Kuşak Bir Yol" girişimi gibi büyük altyapı projeleri de var. Diğer bir örnek Japonya'nın altyapı ve enerji reformlarına yaptığı yatırımlar. Ayrıca, bölgesel serbest ticaret anlaşmaları ölü küresel anlaşmalar arasındaki boşlukları dolduruyor. Asya'da "Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık" ve Kanada ile AB arasındaki "Kapsamlı Ekonomik ve Ticari Anlaşma" bu yaklaşıma iki örnek.

Hizmetler ve dijitalleşmenin ticarete yeni bir altın çağın perdelerini aralayabileceği ifade edilen raporda, gelişmekte olan pazarların ise daha çok hizmet sektörüne odaklandığı belirtiliyor. Rapora göre, daha güvenli ve güçlü tedarik zincirleri için artan yenilikçi çözümler de küresel ticaret hacminin artışında etkili olacak.

BITCOIN İÇİN YASAL DÜZENLEME ŞART!

// Dijital para birimi 'Bitcoin' adından söz ettirmeye devam ediyor. Değer üstüne değer kazanışıyla gündemden düşmeyen, sinema filmlerine konu olan 'Bitcoin' ile ilgili ekonomi dünyasından farklı sesler yükseliyor. Bitcoin bir balon mu, yoksa geleceğin para birimi mi? Bitcoin'in yasal temeli var mı?

Bugün Türk Lirası'na duyduğumuz güvenin ve alış veriştir hayatında Türk Lirası'nı kullanabilmemizin temeli bu kanundur. Bu kanun Türkiye Cumhuriyeti Devletinin Para Birimi Hakkındaki Kanun'un 5. maddesi ile 1 Ocak 2005 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlükten kaldırılmıştır ve yine bu Kanunun 1. maddesi ile Türkiye Cumhuriyeti Devletinin para birimi "Yeni Türk Lirası" olarak kabul edilmiştir.

Hatırlanacağı üzere, Yeni Türk Lirası'nın kabulü ile paradan 6 sıfırın atılması da yapılan bu değişiklikle mümkün olabildi. Daha sonra Bakanlar Kurulu kararı ile Yeni Türk Lirası'ndaki 'Yeni' ibaresi de kaldırıldı. Bütün bu değişiklikler hep bu yasal düzenlemeler ile gerçekleşti. O halde Bitcoin adı verilen dijital paranın geçerli olarak kullanılabilmesi için de yasal düzenlemeler yapılması şart. Bitcoin yasal zemine oturtulmadan ekonomik hayatın içine dâhil olursa birçok mağduriyetle karşı karşıya kalınabilir.

Bitcoin'le maaş ödemesi yapılabilecek mi, bu para internet alışverişlerinde mi geçerli olabilecek, bu gibi sorulara cevap verebilmek için mevzuattaki boşluklar doldurulmalı. Ayrıca, Miras Hukuku kapsamında da Bitcoin'le ilgili hukuki zeminin hazırlanması gerekiyor.



**İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi
Öğretim Üyesi Prof. Dr. İlhan Helvacı**

Bir kişi vefat ettiğinde miras yoluyla intikali mümkün olan malvarlığı değerleri onun mirasçılarına geçer. Kişinin taşınırları, örneğin arabası, teknesi; taşınmaz malları, örneğin evi, arazisi, aynı şekilde kasasındaki veya banka hesaplarındaki paraları da mirasçılarına geçer. Peki Bitcoin? Bitcoin de varislere geçebilir mi? Bitcoin bir yasal temele kavuşmadığı sürece Bitcoin'in miras yoluyla intikali de birçok tartışmanın ortaya çıkmasına ve mağduriyetin yaşanmasına neden olabilir.



DİJİTALLEŞME, KOBİ'LER İÇİN TERCİH DEĞİL ZORUNLULUK OLACAK!

4. Sanayi Devrimi ile başlayan dijital dönüşümün sadece büyük firmaları etkilemeyeceğini, dolayısıyla dijitalleşmenin KOBİ'ler için tercih değil zorunluluk olması gerektiğini ifade eden Dijital Dönüşüm Danışmanı ve Me Consultancy kurucusu Murat Erdör, KOBİ'lerin dijital dönüşüm çağında ayakta kalmak için atmaları gereken adımları açıkladı.



Dijital Dönüşüm Danışmanı ve Me Consultancy kurucusu Murat Erdör, Türkiye ekonomisinin itici gücü olan ve son dönem verilerine göre ülkemizde işletmelerin yüzde 99,77'sini oluşturan KOBİ'lerin dijital dönüşüm çağında ayakta kalmak için atmaları gereken adımları açıkladı. Küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ), her ülkede olduğu gibi ülkemiz ekonomisinde de son derece önemli bir yere sahip olduğunu belirten Erdör; bilgi, finans, insan, teknik altyapı gibi kaynaklarındaki yetersizliklerin, dijital dünyanın ve yeni teknolojilerin karmaşık gelmesinin ve güven eksikliğinin KOBİ'lerin dijitalleşirken karşılaştıkları başlıca temel sorunları olduğunu ifade etti.

4. Sanayi Devrimi ile başlayan dijital dönüşümün sadece büyük firmaları etkilemeyeceğini, dolayısıyla dijitalleşmenin KOBİ'ler için tercih değil zorunluluk olması gerektiğini ifade eden Erdör, KOBİ'lerin dijital dönüşüm çağında ayakta kalmak için atmaları gereken adımları şu şekilde sıraladı:

Müşteri Zekası;

Hangi kanaldan gelen müşterilerin daha fazla gelir sağladığını, mevcut müşterilerinin alışveriş sıklığını, en son alışveriş yapılan tarihleri ve harcanılan paranın görülmesini sağlayan modellemelerin kullanımı, pazarlama stratejilerinde KOBİ'leri sektörlerinde bir adım öne geçirebilecek unsurlardan biri durumunda.

E-posta pazarlama;

Herkese aynı mesajı gönderen KOBİ'lerin satış anlamında fazla şansı yokken, kişiye özel e-posta gönderimi, KOBİ'lerin daha fazla geri dönüş almalarına olanak sağlıyor. Web sayfasında tüketicilerin gezindikleri kategorilerin ve ürünlerin bilgisini kullanarak kişiye özel e-posta atan KOBİ'ler rekabette ön plana çıkabilecek.

Mobil pazarlama;

Mobil cihazlarla her şeyi yapabildiğimiz günümüzde KOBİ'ler mobil uygulamalar aracılığıyla müşterileriyle daha fazla iletişim halinde kalabiliyor. KOBİ'ler

mobilde yapacakları hedefleme çalışmalarıyla sektörlerinde ön plana çıkma şansına sahip olabilecek.

Bulut teknolojisi;

Kullanıcılar arasında bilgisayar kaynaklarının paylaşılmasına olanak tanıyan Bulut Teknolojisi, tüm verilerin internet ortamında saklanması ve istenildiği an sunucular üzerinden kullanılmasını sağlıyor. Bulut teknolojisi kullanan KOBİ'ler internete bağlanan her türlü cihazdan sahip oldukları belgelere ulaşabilme ve çalışabilme imkanına sahip. Ayrıca KOBİ'ler bu teknoloji sayesinde depolama alanı sorunları, bozulma, kırıma gibi faktörlerle de karşılaşmıyor.

Ölçümleme araçları;

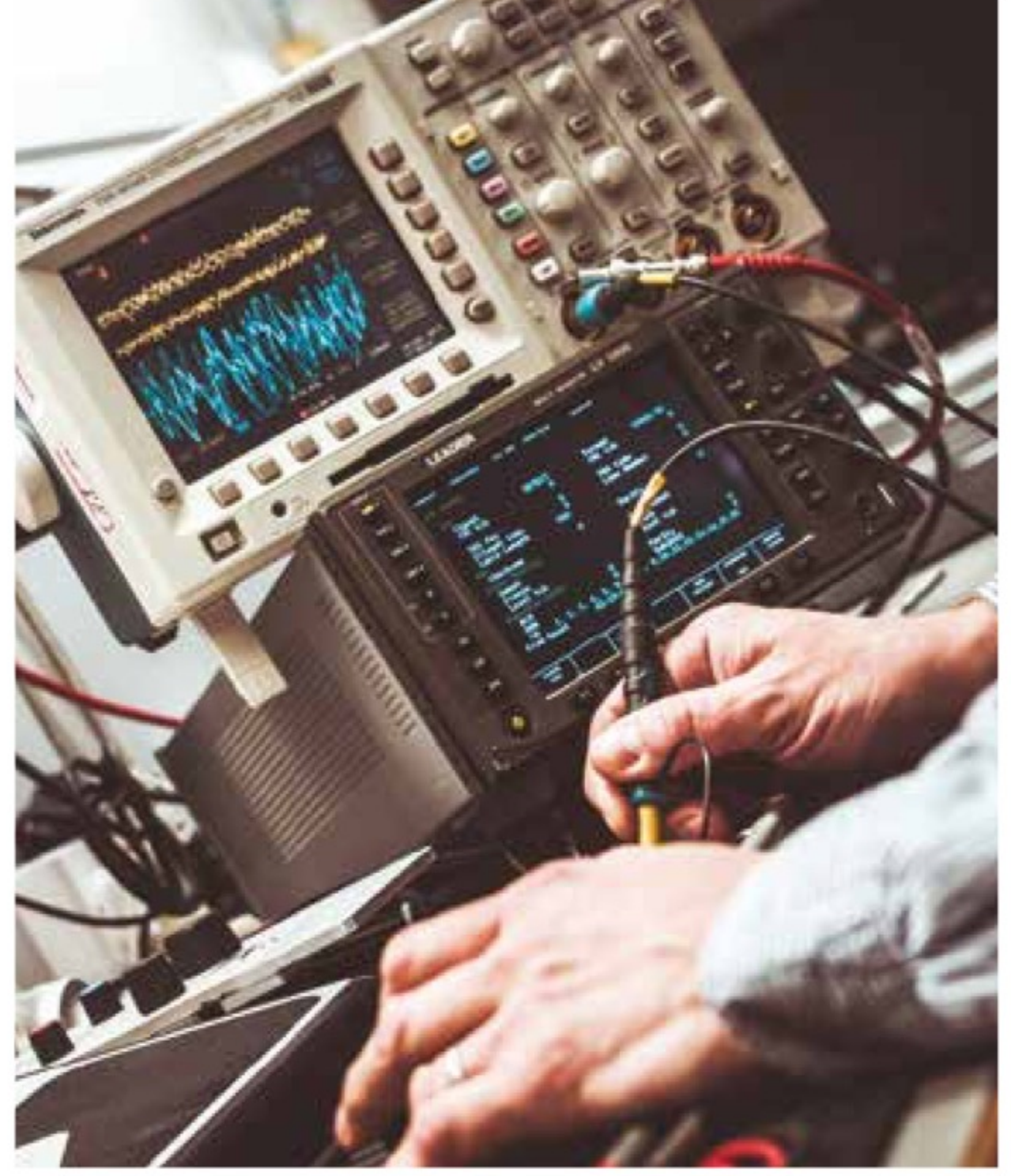
KOBİ'lere ait hedef kitlelerin bıraktığı dijital izlerin ilgili firma ya da marka tarafından sayısal değerlere dönüştürülmesi anlamına gelen ölçümleme, KOBİ'nin ürettiği ürün ve hizmetlerin başarısını gözlemleme olanağı sunuyor. Günümüzde kullanılan ve ölçümleme için en yaygın olarak kullanılan araç Google Analytics. KOBİ'ler Google Analytics verilerini kullanarak, ürün ve hizmetlerinin başarısını ölçümleme şansını yakalayabiliyor.

Sosyal medya reklamları;

Sosyal medya hesaplarımıza her an her yerde bağlıyız ve bu bizleri, reklamların potansiyel kitlesi haline getiriyor. Sosyal medyanın yarattığı bu durum, KOBİ'lerin hedef kitlelerine doğrudan ulaşmasını sağlarken, aynı zamanda ekonomik açıdan tasarruf etmelerini de olanak sunuyor.

Büyük Veri;

Müşterilere ait verilerin sağlıklı şekilde toplanması ve verimli şekilde analiz edilmesi, önemli gündem maddelerinden biri olmayı sürdürüyor. Sahip oldukları büyük veriyi yönetebilen KOBİ'ler, rekabette bir adım öne geçerek hem verimliliklerini ve karlılıklarını artıracak hem de kişiye özel mesaj gönderdikleri için farkındalık yaratacak.



FİRMALARIN VERİLERİNİ DOĞRU KULLANMASI EKONOMİK BÜYÜMEYİ BERABERİNDE GETİRİYOR!

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte, birçok işletme ve kuruluş elinde bulunan verileri değerlendirmeye ağırlık vermeye başladı.



Verilerin doğru kullanılması; problem çözme, müşteri ilişkilerini güçlendirme, üretim ve hizmet süreçlerini belirleme ile satışları arttırma gibi birçok alanda şirketlere fayda sağlıyor. Verilerin analiz edilmesi yoluyla anlam kazanan büyük verinin önemini kavrayan şirketler, rekabet ortamında rakiplerine göre büyük bir avantaj elde ediyor.

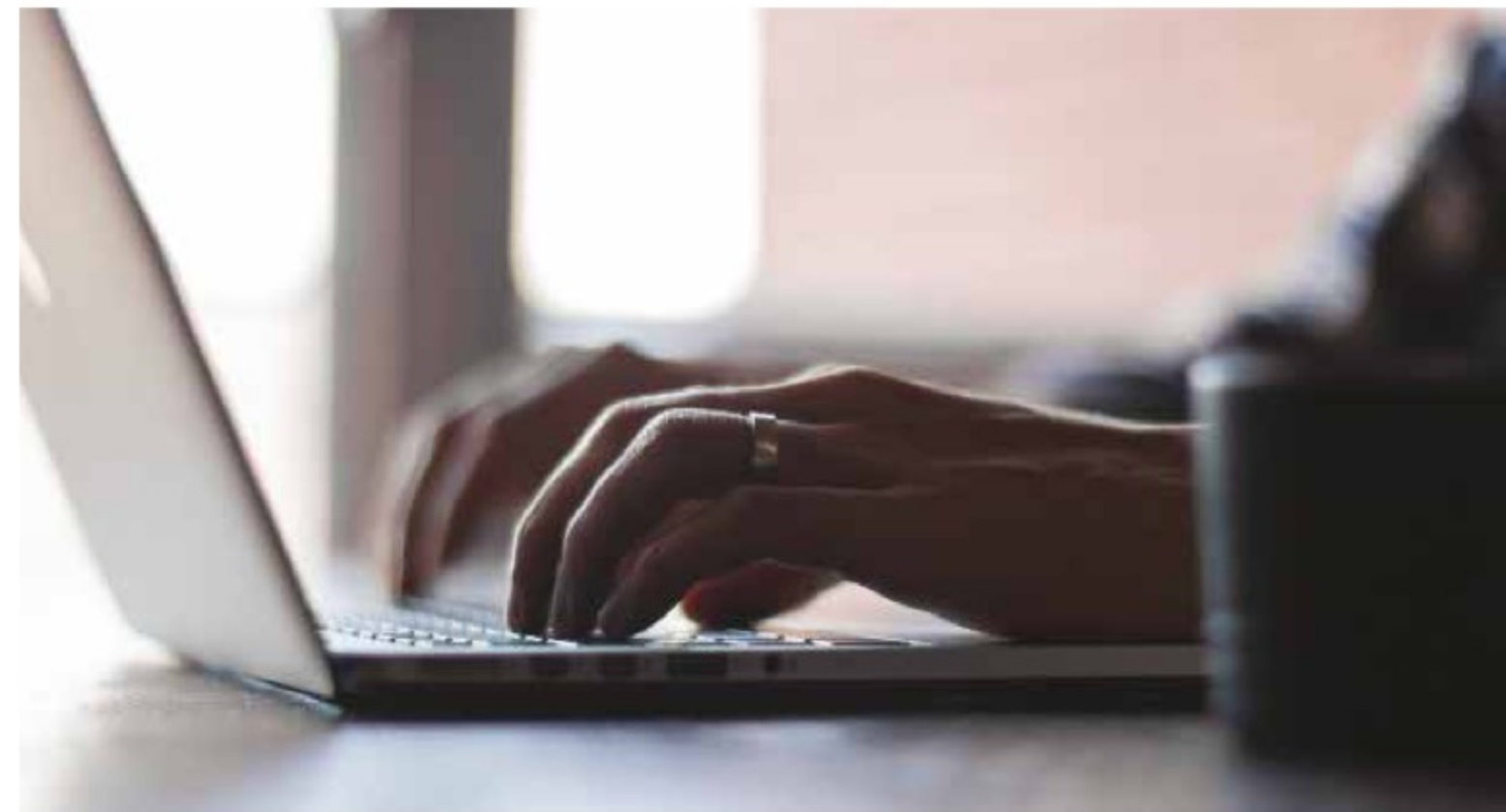
Günümüzde çok uluslu büyük şirketlerden küçük ve orta ölçekli işletmelere kadar birçok kurum ve kuruluş, hizmet süreçleri sonucunda ortaya çıkan verilerin doğru ve verimli kullanımına ağırlık vermeye başladı. Dijitalleşme ile birlikte son yıllarda adını sıkça duyduğumuz ve giderek önem kazanan büyük veri; verilerin toplanıp, düzenlenerek, tahminler yapma, öngörülerde bulunma ve işletmenin sahip olduğu verilerden yola çıkarak şirketlere akıllı yönetim imkanı sağlıyor. Türkiye’de büyük veri konusunda çalışmalar yapan firmaların olduğu belirtilirken, büyük verinin etkin kullanımı için altyapı ve nitelikli insan kaynağına ihtiyaç duyulduğu kaydediliyor.

Ülkemizde büyük veriyi kullanmaya çalışan birçok firmanın olduğunu belirten Ereteam’ın CEO’su Kutlay Şimşek, “Anlamsız verilere büyük veri diyemeyiz. Gerçekten değer kattığımız veriler

büyük veri anlamına geliyor. Bu noktada büyük veri çözümlerinden bahsetmek mümkün. Türkiye’de büyük veri konusunda Ar-Ge çalışmalarıyla birlikte öncülük eden firmalar bulunuyor. Bunların dışında da büyük veriyi kullanmaya çalışan çok sayıda firma var. Ancak bunlar altyapılarını tamamlamış, bu çözümlere hazır ve buradan elde edilen sonuçları kullanabilecek nitelikte değiller. Büyük verinin daha etkili kullanılabilmesi için ciddi hazırlıklar gerekiyor. Büyük veriyi anlamak, yorumlamak için teknoloji bize ne kadar yardımcı olursa olsun bu konuda nitelikli insan kaynağına ihtiyaç var” ifadelerini kullandı.

Büyük verinin doğru işlenmesinin rekabette üstünlük sağlayacağını altını çizen Şimşek, “Büyük verinin doğru bir şekilde kullanılması, şirketlerin ekonomik büyüme sağlamasına yardımcı oluyor. Şirketlerin yenilikçi çözümler üretmesi ve müşteri ilişkilerini iyileştirebilmesi için, toplanan bilgilerin hızlı şekilde analiz edilmesi ve belli bir sistematik çerçevesinde anlamlandırılmalı. Eskiden olduğu gibi klasik pazarlama kanalları değil, günümüzde önem kazanan özel grupları hedef alan yeni pazarlama stratejileri büyük veriden elde edilen saptamalarla mümkün. Ayrıca, büyük veri, şirketlere müşterisini tanıma avantajı da sağlayarak, tüketicinin tercih ve alışkanlıklarına göre ona özel hissettirecek hizmet sunma fırsatını sağlamış oluyor.” dedi.

Firmaların büyük veriye ne ölçüde yatırım yaptığına da değinen Şimşek, “Özellikle telekomünikasyon alanında büyük veriye önem veren ve ciddi yatırımları olan firmalar var. Bunun yanı sıra her kurum, sosyal medya datasından tutun da insanların lokasyon bilgisine kadar birçok veriyi kullanıp, kendisine bir şey katabilir. Ancak bu konuda Türkiye’de henüz atılmış somut adımlar yok” dedi.



E-TİCARET “ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİ” 5’E KATLADI!

Türkiye ekonomisi üçüncü çeyrekte yüzde 11,1 büyüyerek rekor kırarken, e-ticaret sektörünün üçüncü çeyrekteki büyüme oranı yüzde 58,8 oldu.



Online alışveriş ve diğer işlemler karşılığı internetten yapılan kartlı ödeme miktarı 2017’nin üçüncü çeyreğinde yüzde 58,8 arttı. Türkiye’nin ilk para iadeli alışveriş sitesi Avantajix.com’un kurucu ortağı Güçlü Kayral, internetten kartlı ödeme miktarı 2016’nın Temmuz, Ağustos, Eylül aylarını kapsayan üçüncü çeyreğinde 17 milyar 828 milyon lira iken, bu rakamın 2017’nin üçüncü çeyreğinde yüzde 58,8 artarak 28 milyar 320 milyon liraya çıktığını bildirdi.

Üçüncü çeyrek sonu itibarıyla e-ticaretin 9 aylık büyüme oranının da yüzde 44,4 olduğunu kaydeden Kayral, şunları söyledi: “2016’nın ilk 9 ayında internetten kartla 50 milyar 345 liralık işlem yapılırken, bu yıl aynı dönemde yapılan işlem miktarı 72 milyar 735 milyon lira oldu. E-Ticaret 9. ay sonu itibarıyla 2016’nın tümünde yapılan 68 milyar 368 milyon liralık işlem miktarını da geçti. E-ticaret hacminin yıl sonunda yüzde 40’lık büyümeye 95-100 milyar lira civarında gerçekleşmesini bekliyoruz.”

Dijital pazardaki büyümenin, rekor üstüne rekor kırsa da henüz gelişmekte olan ülkeler seviyesinde

bile olmadığının altını çizen Kayral, “E-Ticaretin toplam perakende içindeki payı Türkiye’de yüzde 3,5 iken, dünya ortalaması yüzde 8,5 düzeylerinde. Bu oran Çin’de yüzde 17, İngiltere’de 15, ABD’de 10,5 düzeyinde. Yani, Türkiye’nin önünde kat edeceği daha çok yol var. Bu yollar aşılırken sektörümüz rekorlarını kırmaya devam edecektir” dedi.

Büyümede en önemli faktör gençler!

Online alışverişin gençlerin yoğun ilgisi ile büyüdüğüne de dikkati çeken Kayral, “İnternette alışveriş yapan her 10 müşteriden 7’sini gençler oluşturuyor. E-Ticaretin lokomotifi olan genç nüfus online alışverişin avantajlarını kullanmayı seviyor; çarşı pazar gezmek yerine aradığı ürünün en uygun fiyatlısını birkaç saniye içinde karşılaştırma sitelerinde bulabiliyor; tatilini ve katılacağı etkinlikleri, fırsat sitelerini kullanarak çok ucuza getirebiliyor; ayrıca tüm bu alışverişlerini de Avantajix.com gibi alışveriş yaptıkça para veren siteler üzerinden geçerek ekstra kazançlar sağlıyor” diye konuştu.

AVRUPA 2018 YILININ PARLAYAN YILDIZI OLACAK!

2017 yılında Avrupa ekonomisi ve yaşanan siyasi gelişmeleri yakından takip ettik. Euro'nun Dolar karşısındaki seyri yaşanan bu gelişmelerle dalgalı bir tablo çizdi. Öyle ki, EUR/USD 2017 yılına 1.05 seviyelerde başlaması sonrası 1.03 seviyesini görerek yılın dip noktasını yaptı.



İntegral Yatırım Menkul Değerler
Araştırma Uzmanı **Seda Yalçinkaya Özer**

Kur 1.18 seviyesinde yılı tamamlamaya hazırlanırken Euro Dolar karşısında yaklaşık olarak yüzde 12 seviyesinde değer kazandı. Peki 2017 yılında Euro Bölgesinde neler yaşandı, 2018 yılında bizleri neler bekliyor?

Euro Bölgesinin ikinci büyük ekonomisi olan Fransa'da yapılan seçimler EUR/USD paritesinde önemli bir

kırılma gerçekleştirdi. Cumhurbaşkanlığı seçim maratonunu Macron'un göğüslemesi siyasi istikrara atılan bir numaralı adım oldu. Buna karşın 2017 yılında Hollanda, Fransa ve Almanya seçimleri Avrupa'da aşırı sağ partilerin oyları arttığına işaret etti. Bu durum her ne kadar kısa vadede bir risk ortamı oluşturmada da orta vadede Avrupa siyasetinin geleceğini sorgulayan, ana akımdan uzaklaşan bir yapı ortaya konmuş oldu. 2017 yılından 2018 yılına taşınacak en önemli konu Almanya'da devam eden koalisyon görüşmeleri. Hristiyan Birlik Partileri (CDU/CSU) ile Sosyal Demokrat Parti (SPD) arasında koalisyon ön görüşmelerinin 7 Ocak 2018'de başlayıp 12 Ocak'ta tamamlanması konusunda anlaşma sağlandı. Müzakerelerin tamamlanmasını takiben 12 Ocak'ta parti kurullarına götürerek resmi koalisyon görüşmelerine geçilip geçilmeyeceği konusunda karar verilecek. Bu sürecin ne yönde sonuçlanacağı yakın vadede Avrupa siyasetinde başrol almakta. Almanya hükümetinin kurulmasına yönelik belirsizliklerin ortadan kalkması Euro'yu yukarı yönde etkileyebilecek bir unsur. 2018 yılının genelinde ise İtalya seçimleri ve Brexit görüşmeleri gibi hesaba katılması gereken politik engeller söz konusu ancak Euro Bölgesinde ılımlı büyüme ve artan istihdam gibi ekonomik aktiviteler gelecek yıl da çok konuşulacak maddeler arasında olacak.

İtalya'da mart ya da nisan ayında olağan parlamento genel seçimlerinin yapılması bekleniyor. İspanya'nın ayrılıkçı girişimlerinden dolayı en önemli sorunu olarak öne çıkan Katalonya, 2018 yılında da ana gündemde kalmaya devam edecek. Hollanda'da ülke gündemine 21 Mart 2018'de gerçekleştirilecek yerel seçimler damgasını vuracak.

Euro Bölgesi 2018 yılında şahlanacak!

Euro Bölgesi ekonomisi 2017 yılında hızla iyileşti. Öyle ki, Euro Bölgesi ekonomisine büyüme üzerindeki iyimser tahminler Bölge ekonomilerinin 2018 yılında da iyi bir yıl geçireceğine işaret ediyor. Avrupa Merkez Bankasının 2017 yılsonu büyüme tahmini yüzde 2,4 ve 2018 yılsonu tahmini ise 2,3 seviyesinde bulunuyor. Euro Bölgesi'nde büyüme hızının güçlü ve güven göstergeleri de tarihi yüksek seviyelere yakın

seyretmeye devam ediyor. Her ne kadar ücretlerde artış hızı yavaş olsa da tüketimi destekliyor. 2017 yılı genelinde genişleyen özel sektör ve artan istihdam büyümeyi destekledi. 2018 yılında da büyümenin desteklenmeye devam edeceğini ve Euro/Dolar kurundaki yükselişe karşın ihracatın büyümeye pozitif katkı sağlayacağı düşüncesindeyiz. Euro Bölgesinin en önemli sancısı enflasyon olmaya devam edecek. AMB'nin 2017 yıl sonu enflasyon tahmini yüzde 1.5 ve 2018 yıl sonu beklentisi yüzde 1.4 seviyesinde bulunuyor. Yıl içerisinde diğer ekonomik aktivitelerde önemli iyileşmeler yaşanmasına karşın enflasyon kompozisyonunda ileriye yönelik bir güçlenme oluşmadı. Enflasyon önemli bir kırılma yaşayana kadar Merkez Bankası negatif faizi sürdürmeye devam edecektir.



Avrupa Merkez Bankası politikaları meyve verdi! 2017 yılı AMB'nin genişlemeci para politikasının meyvelerini verdiği yıl oldu. Avrupa Merkez Bankası 26 Ekim toplantısında 60 milyar euro olan net varlık alım miktarını Ocak 2018'den itibaren aylık 30 milyar euro seviyesinde Eylül 2018 sonuna kadar devam ettireceğini açıkladı. Böylelikle 2018 yılı para politikası

yol haritasını belirlemiş oldu. Para politikasına yönelik beklentilerimiz faizlerin 2019 yılının ilk yarısında artmaya başlayacağı ve varlık alım programını Eylül 2018'den sonra azaltarak devam edeceği yönünde. Buna karşın enflasyonda ciddi değişimler oluşması halinde AMB 2018 yılında varlık alım programını sonlandırabilir. Belirtmeliyim ki 2017 yılı para politikaları toplantılarında AMB Başkanı M. Draghi oldukça iyi bir iş çıkardı ve piyasayı regüle etmeyi başardı. 2018 yılı para politikaları toplantılarında da Draghi piyasayı sözlü yönlendirmeleriyle idare edeceğe benziyor.

2018 Yılı Avrupa Merkez Bankası (ECB) Para Politikası Toplantı Tarihleri			
25.01.2018	26.04.2018	26.07.2018	25.10.2018
08.03.2018	14.06.2018	13.09.2018	13.12.2018

2018 yılı beklentileri...

2018 yılında Euro Bölgesi ekonomik aktivitelerin iyileşmeye devam etmesini ve algılamaların Euro Bölgesine kaymasını bekliyoruz. AMB'nin para politikası toplantıları oldukça fazla konuşulacak. Merkez Bankasının şu anki politik duruşundan daha yumuşak bir çıkış yapmayı kolaylaştırmak için Nisan ve Haziran toplantılarında ifadelerini güncelleyecektir. Güçlü büyüme beklentileriyle Euro'ya oluşabilecek talep 2018 yılında Euro/Dolar paritesini 1.23 / 1.22 aralığına doğru taşıyabilir. Bu seviye teknik olarak haftalık periyotta alçalan trendden geçmekte. Yılın genelinde Amerika Hükümetinin yapacağı yapısal değişiklikler ABD Dolarını etkileyebileceği gibi ekonomik aktivitelerdeki teraziye bozabilir. Bu pencereden de düşündüğümüzde yıl içerisinde Euro/Dolar kurunun 1.23 – 1.15 geniş bant aralığında dalgalanmasını beklemekteyiz.

Herkese güzel bir yıl dilerim.



TÜRKİYE EKONOMİSİNİN 2017 YILI KARNESİ NASILDI? 2018 YILINDA YATIRIMCILARI NELER BEKLİYOR?

Ekonomi olarak zor bir yılı geride bırakmaya hazırlanırken en çok sorulan sorulara bakınca, Dolar/TL ne olacak, paramızı nereye yatırmalıyız, enflasyon daha yükselir mi, TCMB daha faiz artırır mı gibi kalıpların yoğunlaştığını görüyoruz.



İntegral Yatırım Menkul Değerler
Araştırma Analisti **Aylin Cevizci**

Fakat ekonomi dışında, gerek siyasi gerek politik ve dış kaynaklara bağlı o kadar süreç atlattık ki ülke olarak tedirgin olduk ama hiçbir zaman havlu atmadık. Sonuç olarak kötü durumda değiliz fakat halen daha yatırımların nereye gitmesi konusunda net bir cevap yok. Bu durum maalesef yatırımcıların tasarruflarını bir alana yönlendirmektense yastık altı şeklinde korumasını sağladı. Peki, 2018 yılında ne yapmalıyız demeden önce biz 2017 yılında ne yaşadık diye güzelce bir değerlendirelim.

2016 yılı 15 Temmuz süreci sonrasında TL'de yaşanan kayıplar 2017 yılının ilk günlerinde kurun rekor seviyelere ulaşmasını ve test etmesini sağladı. Bu süreci kısa vadeli izlememize, 2016 yılından gelen birikimli kur artışının etkisi üreticiye ciddi bir şekilde yansıdı. Üretici fiyatlarında yaşanan bozulma tüketici fiyatları üzerinde baskılayıcı bir unsur oldu. Olmaya da devam ediyor. Çünkü son alınan kasım ayı ÜFE rakamı yıllık bazda

%17.3 seviyesinde bulunuyor. Aylık değişimler %2.02 seviyesinde ve geri çekilmeye dair henüz bir işaret yok. Çünkü kur ile artmaya başlayan maliyetlere, enerji, faiz gibi detaylar da girdi. Yani maliyet enflasyonu günümüzün problemi olmuşken bir süre daha çift haneli rakamlara aşına olmaya devam edeceğiz. Çünkü kur son dönemde yeni rekorlara imza attı, enerji fiyatlarındaki yükseliş benzin fiyatlarını olumsuz etkiledi. Bu gibi gelişmeler enflasyonu yukarı çeken gelişmeler olurken, bunun yanı sıra gıda fiyatlarındaki oynaklık TÜFE rakamlarında öne çıkmaya devam ediyor. Kasım ayı enflasyon %12.98 seviyesinde ve 2017 yılı enflasyonu için beklentiler %13 çevresinde ağırlık kazanıyor. Sonuç olarak, kış döneminde artan fiyatlar ve diğer gelişmeler göz önüne alınınca enflasyon bir süre daha ekonomimizi yormaya devam edecek.

Merkez enflasyonla mücadeleyle devam ediyor! Merkez bankası ocak ayından itibaren hem enflasyon ile hem de kurdaki aşırı oynaklığın önüne geçmek için elindeki araçları farklı şekilde kullanmaya devam ediyor.

Piyasaları şuanda Geç Likidite Penceresinden fonlayan TCMB aralık ayı toplantısında GLP oranını 50 baz puan artırarak %12.75 seviyesine çekti. Bu hamlesiyle TCMB piyasa beklentilerini karşılayamadı. 2018 yılının ilk çeyreğinde enflasyonda düşüş beklentisiyle temkinli hareket eden Merkez'in ilk toplantısı 18 Ocak günü olacak. Önüne ilk enflasyonu alarak bir değerlendirme yapacak. Fakat kurdaki oynaklık yeniden volatil bir hal alması durumunda toplantı tarihini beklemeden bir karar alması da her zaman ihtimaller dâhilinde olacak. Bu nedenle toplantı günü tüm gelişmelerin ışığında merkez'in kararı, piyasaların odak noktası olacak.

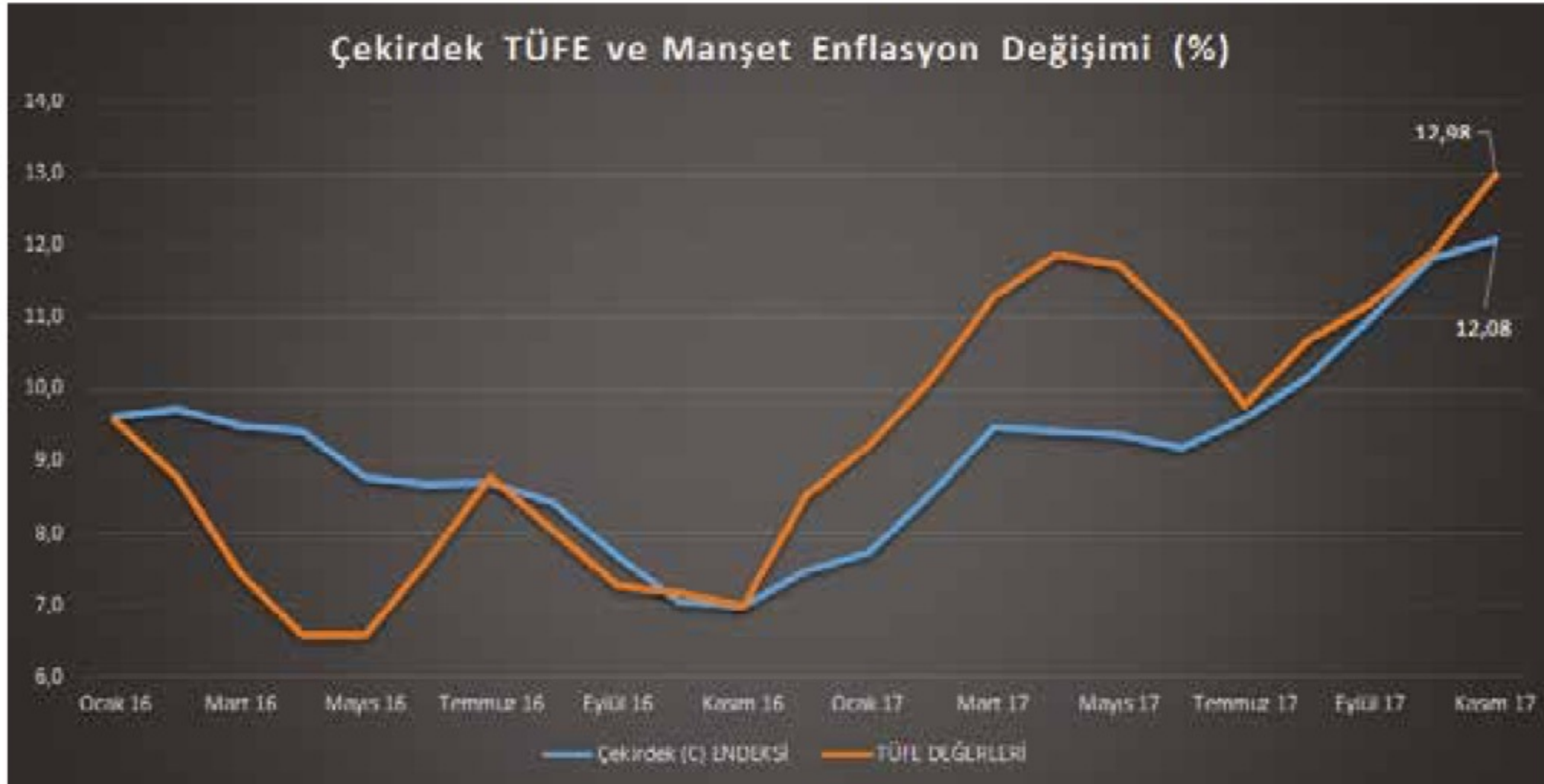
Teşvikler, istihdam seferberliği...

Yüksek maliyetler küçük büyük demeden tüm işletmelerde etkili olmuş, piyasada bir durgunluk yaşatmıştı. Hükümet, hem istihdam kanadında hem de mali politikalarda kısa dönemli adımlar atarak teşvik hamlelerinde bulundular. KDV ve ÖTV oranı kısa süreliğine sıfıra

içi piyasalarda oldukça negatif etkiledi. Kur hareketi referandum ile başladı ve ABD & Türkiye arasında yaşanan vize krizinden iyice körüklendi. Krize yönelik kurulan ikili diyaloglar, iyimser açıklamalar ve sınırlı bir şekilde ABD'nin Türkiye'ye vize iznini kaldırması oluşan o negatif tablonun bir miktar daha rahatlamasını sağladı. Henüz kriz çözümlenebilmiş değil ama dış kaynaklar ile Türkiye arasında yaşanan pürüzler ülke algılaması üzerinde pek de iyi bir tablo oluşturmuyor.

Zarrab davası bitmedi...

Reza Zarrab davası ABD'de halen daha sürüyor. Türkiye'ye yönelik bu davadan ötürü oluşan negatif algı piyasaları huzursuz etmesinin yanı sıra rekor kur seviyelerini dava tarihi olan 27 kasım gününe kadar görmüş olduk. 3.9830 ile en yüksek seviyi gören kurun şu anki görünümü rekordan yalnızca 10 kuruş aşağıda. Dava hala bitmedi fakat Türkiye'nin bu davadan aleyhe olabilecek bir durumunun çok net bir şekilde ortaya



indirilmesinin yanı sıra Çalışma bakanlığınca ortak başlatılan kampanya ile 2 milyonu aşkın işsiz iş sahibi oldu. Teşvik, daha çok mobilya, beyaz eşya sektöründe sağlandı ve bu durum sektöre canlılık sağlarken, istihdam için yapılan seferberlik çalışması işsizlik oranının %13.0 seviyesinden %10.6 seviyesine gerilemesini sağladı.

16 Nisan Anayasa Referandumu...

16 Nisan günü Tüm Türkiye olarak referanduma gittik. Referandumdan %51.2 ile evet oyu çıktı. Kararın alacağı aksiyonlardan ziyade finans piyasaları seçim stresini üzerinden atması ile iyimser bir tablonun takip edildiği görüldü.

Irak Referandumu ile başladık, ABD & Türkiye krizi bizi neden böyle etkiledi?

25 Eylül günü sınırımızda yapılan referandum girişimi tüm dünyada sese neden olurken, bizi yurt

konmaması piyasaları rahatlatan bir gelişme olarak değerlendirilebilir.

Üçüncü çeyrek döneminde çift haneli ekonomik büyüme!

Yılın ilk çeyrek döneminden başlayan teşvikler ve KGF (Kredi Garanti Fonu), öncesinde üretimi sonrasında yatırımları ve tüketimi destekledi. İlk çeyrek döneminden bu yana büyümede yakalanan pozitif ivme üçüncü çeyrek döneme iyi bir şekilde yansdı. Yıllık dönemde %11.1 oranında büyüyen Türkiye ekonomisi çeyreklik dönemde bir önceki çeyreğin altında kaldı. Veri detayında güçlü bir büyüme ivmesinin yakalandığı görülmemesine karşın bir süre daha yüksek büyüme dönemini konuşacakmışız gibi duruyor. Tahminler Türkiye ekonomisinin yılı %5 – 7 düzeyinde bir büyüme ile tamamlaması öngörülüyor.

Kim ne kazandırdı?

2017 yılında hiç kuşkusuz en çok kazandıran Borsa oldu. BİST100 endeksinin bir yıllık getirisi hesaplandığında yaklaşık olarak %41.5 seviyelere denk geliyor ve bu durum diğer yatırım enstrümanları ile karşılaştırıldığında iki katı değere karşılık gelmekte. İkinci olarak hem TL'deki değer kayıpları hem de Euro'nun dolar karşısındaki değer kazançlarının son iki yılın en yüksek seviyesine taşınması ile elinde Euro bulundurup TL satanlar %22.0 getiri sağladı. Üçüncü enstrüman ise her zaman önemini koruyan altın oldu. Gram altın yılı %19.1'lik bir getiri ile tamamlamaya hazırlanıyor.

2018 yılında Türkiye'yi neler bekliyor?

Öncelikle ekonomiden gitmek gerek. Birincisi enflasyonla bu kadar boğuşulurken çift haneli rakamları 2018 yılının hangi döneminde terk edeceğimiz açıkçası merak konusu olmuş durumda. Çünkü yüksek enflasyon şimdilik yüksek faizlerin olmasını tetiklemesine karşın, kurunda bulunduğu noktalar diğer yandan enflasyonu negatif etkileyen en temel gelişme olarak izlemeye devam ediyoruz. Dolayısıyla yılın ilk çeyreğinde enflasyonun göstereceği performans önemli. 2019 yılında seçimler olacaksa, 2018 yılının son çeyrek döneminin başında kampanyalarda start verilecek. Piyasaların en sevmediği ortam belirsizlik ve seçim süreci olduğunu geçmiş deneyimlerimize bakarak konuşursak, 2018 yılının son dönemi bizim için hiç kolay olmayacak gibi duruyor.

Kur, 3.80 – 3.90 aralığında şekilleniyor. 2017 yılını da bu aralıkta tamamlayacağımızı tahmin ediyorum. Bu nedenle kur zaten düşük seviyelerde değil ama rekor seviyelerden yine de uzağız. Fakat gelecek yıl, seçim, enflasyon ve diğer dış kaynaklı sebepler derken 4 TL üzerini konuşmamız alışıldık bir hal alacak.

Yurt dışında en yakın gündem maddesi

Trump olacak. Kasım ayında yapılacak ara seçime kadar Trump'ın puanı istenileni bulamaz ise bu küresel piyasaların rahatlamasına yardımcı olabileceği gibi, kendi iç piyasamızda genel ve yerel seçim gündeme gelmişken bir nebze de olsa son dönemi saymış olduğum diğer

nedenlerin dışında rahat geçirmemize fırsat tanıyabilir. Sürpriz her siyasi ve politik gelişmeye açık ve dikkatli olmak gerektiğini unutmamakta yarar var.

Gelecek yılın en iyi yatırım aracı ne olur?

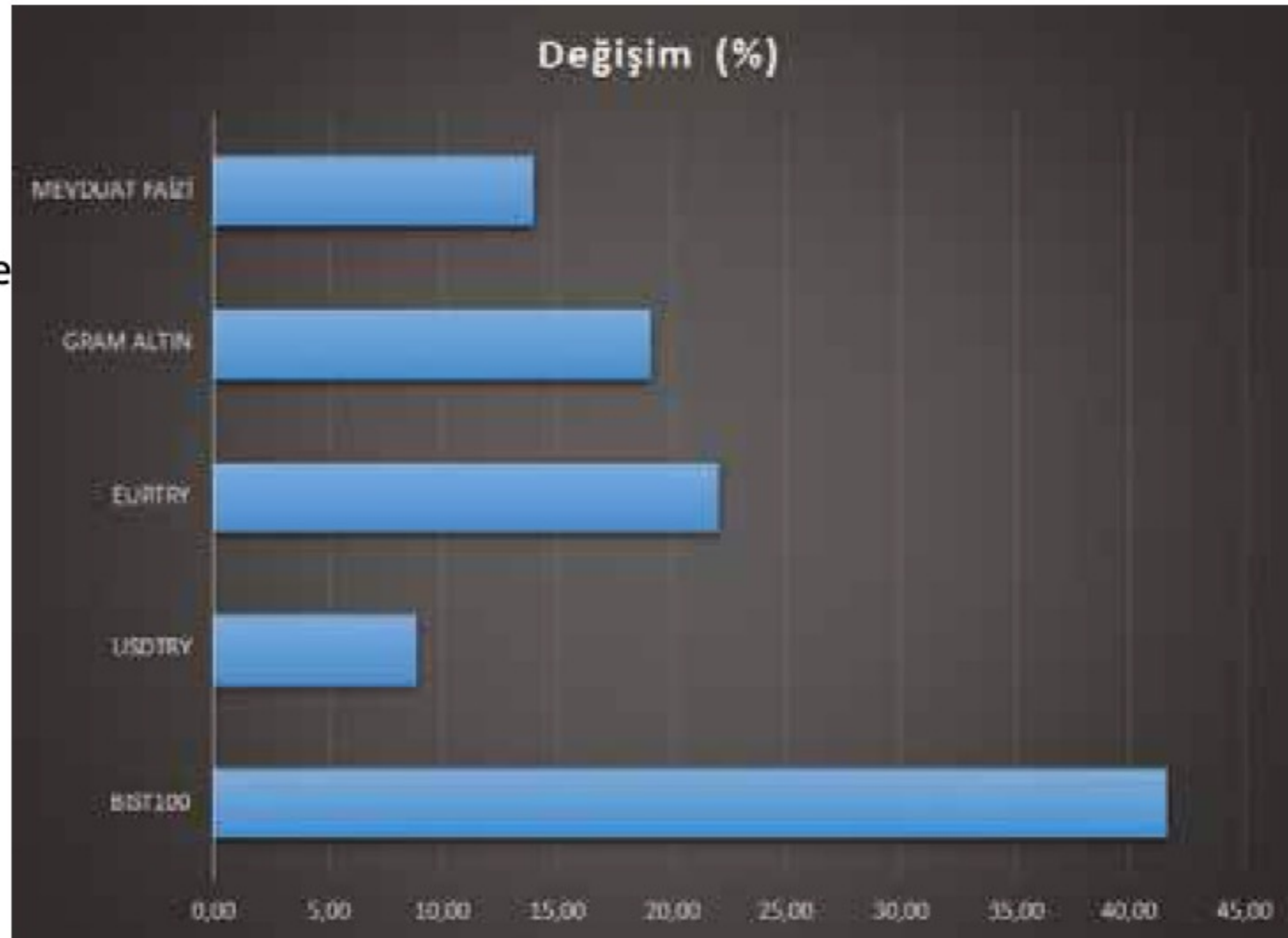
Getirilerine baktığımızda 2017 yılında Borsa öne çıktı fakat 2018 yılında şirket bilançolarına ve ekonominin el verdiği rekorları denemeye devam edebiliriz. Bu nedenle yatırımcıların tek bir enstrümana yönelmektense portföyün yelpazesini ne kadar geniş tutarsa hem risk minimize edilebileceği gibi getiri imkânınız o denli farklı alanlara dağılmış olur. Bu nedenle burada listemize, altın ve borsanın yanı sıra tahvil faizlerini ekliyoruz. 2 yıllık tahvil %14' e yakın faiz veriyor ve gelecek yılda bu seviyelerin korunmasını bekliyoruz. Bu nedenle portföyün üçüncü sırasına tahvil faizlerini de ekliyoruz. Dolar/TL alımlarını uzun vadeli yatırımcı için mantıklı bulmakla birlikte kısa ve orta vadeli yatırımcı için getiri oranının az olabileceğini belirtmekte fayda var. EURTRY'nin hareketi de ağırlıklı olarak EURUSD'de ye bağlı olacak ve bu nedenle Dolar/TL hareketi korunduğu müddetçe 4.71 TL üzeri seyirler yıl içerisinde denenebilir. EURTRY alımları bu nedenle uzun vadeli düşünülebilir.

Dolar/TL için kısa bir teknik yorum...

Uzun süredir Dolar/TL'de yükselen trend eğilimi korunuyor. Kısa vadeli takip edilecek teknik seviyeler 3.80 – 3.75 aralığı olabilir. Bu seviyelerin altına gevşemeler TL'de kısa süreli rahatlamamanın işareti olabilir. Fakat teknik göstergelerin bulunduğu noktalar göz önüne alındığında yeni psikolojik nokta 4 TL

seviyesi mi sorusu uyanıyor. Evet, piyasalar o psikolojik noktaları aşalı çok oldu fakat haber kaynaklarında, beklenti anketlerine bakıldığında çoktan 4 TL üzeri seviyeler konuşulmuş bile. 2018 yılı içerisinde de bu seviyeyi ve üzerini test etmemiz oldukça ihtimaller dâhilinde. Bu nedenle kurda alım stratejilerinde rekor seviyeden

ne kadar uzak olduğuna bakmakta fayda var. (örneğin kur: 3.9760, rekoru 3.9830 gibi) Örnekteki alımı doğru bulmuyoruz ve her yükselişin arkasından TCMB'nin piyasalara dâhil olma ihtimalini göz ardı etmiyoruz.



2017 BURUK GEÇTİ, 2018 UMUTLA BEKLENİYOR!

Türkiye'nin en büyük izinli veri tabanına sahip online araştırma şirketi DORinsight tarafından yapılan "Yeni Yıl Araştırması"ndan çok çarpıcı sonuçlar çıktı.



2017 yılının nasıl geçtiğini ve 2018'den beklentilerin incelendiği ankette, "Sizce 2018, 2017'ye göre daha mı iyi geçecek?" sorusuna, katılımcıların yüzde 82'si, "Evet, 2018'den umutluyum" yanıtını vererek, vatandaşların yeni yıla dair umutlu bekleyişini ortaya koydu.

18-20 Aralık 2017 tarihleri arasında online olarak tamamlanan araştırmaya; Türkiye temsili, ABC1C2DE sosyo-ekonomik segmente mensup 300 kişi dahil edilirken, araştırmadan çıkan sonuçlar şöyle sıralandı;

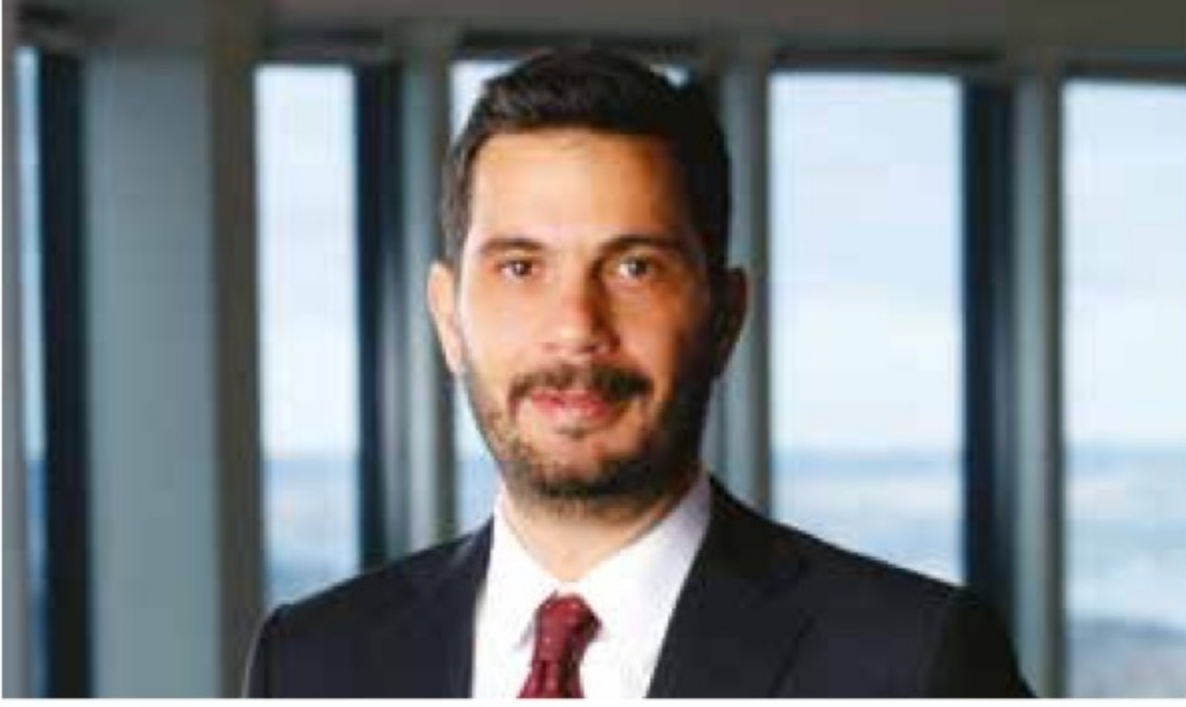
Araştırma kapsamında katılımcılara "2018'den kendinizle ilgili en çok hangisini diliyorsunuz?" diye sorulduğunda, katılımcıların yüzde 32'si "Huzur/ Mutluluk" yanıtını verdi. Ankete katılanların yüzde 26'sı 2018'den "Para" beklediğini söylerken, "Kariyer" diyenler ise sadece yüzde 7'de kaldı.

Araştırma sonuçlarına göre 2017 yılı, vatandaşların beklentilerinin altında kaldı. Katılımcılara "2017 yılı genel anlamda beklediğinizden iyi mi geçti, yoksa beklentilerinizin altında mı kaldı?" diye sorulduğunda

katılımcıların yüzde 54'ü "Hayır, 2017 iyi bir yıl olmadı, beklentilerimin altında kaldı" yanıtını verirken "Evet, yılım çok iyi ve beklentilerin üzerinde geçti" diyenlerin oranı yüzde 46 oldu.



TELEFONU SALLA KREDİNİ GÖR ANINDA!



Akbank Direkt, müşterilerinin hayatını kolaylaştıran, zaman kazandıran uygulamalarına bir yenisini daha ekledi. Türkiye’de bir ilk olan bu yenilik ile Akbank Direkt kullanıcıları, kullanabilecekleri kredi tutarını telefonlarını sallayarak öğreniyor ve dilerlerse kredilerini anında hesaplarına aktarabiliyor!

Akbank Direkt Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Ulutaş, bu ürünle Türkiye’de bir ilke daha imza attıklarını belirttiği açıklamasında; “Akbank Direkt, müşterilerimizin günlük hayatları içindeki finansal ihtiyaçlarına ek bir süreç yaratmadan, ihtiyaç anında çözüm sunmayı hedefliyor. Örneğin, ödemeler dünyasının mobil cüzdan, QR kod, temassız ödemelere kaydığı günümüzde, müşterilerimiz için ödeme anında en kritik soru nakit ihtiyaçlarını nasıl karşılayacakları.

Bu ihtiyaca çözümü, kullanılabilecek kredi tutarının saniyeler içinde öğrenilebileceği yeni bir servis geliştirerek sunduk. Müşterilerimiz alışverişe başlarken sadece telefonlarını sallayarak kullanabilecekleri kredi tutarını öğrenebiliyor, alışverişlerini buna göre planlayabiliyor. Müşterilerimiz, nakit ihtiyaçlarının olduğu her anda bu özellikten faydalanabiliyor. Hem pratik, hem de eğlenceli olmasıyla öne çıkan bu özellik kullanabilecekleri kredi tutarını öğrenen müşterilerimiz, dilerlerse krediyi anında hesaplarına da aktarabiliyor. Akbank Direkt Kredi, Aralık 2015’te hayatımıza girdiği günden bu yana en çok tercih edilen dijital bankacılık ürünlerinden biri oldu ve bugün ihtiyaç kredisi kullanmak isteyen 3 müşterimizden 2’si dijital kanalları tercih ediyor. Ürünümüze eklediğimiz bu yeni özellik ile, müşterilerimizin satın alma karar anlarında inovatif ve pratik süreçlerle onların yanlarında olmayı hedefliyoruz” dedi.

ALBARAKA TÜRK’ÜN KURUM İÇİ GİRİŞİMCİLİK PROGRAMINA DÜNYANIN EN PRESTİJLİ FİNANSAL İNOVASYON ÖDÜLÜ!



Katılım bankacılığı sektörünün lideri Albaraka Türk, girişimcilik ve inovasyon kültürünü yayma hedefiyle geliştirdiği kurum içi girişimcilik programı “Albaraka Keşfet” ile finans dünyasının en prestijli ödülü olan Financial Innovation Awards’da ödüle layık görüldü. Dünyanın en büyük bankalarıyla finale kalan Albaraka Türk, “En iyi Müşteri Odaklı Kültürel Dönüşüm ve Çalışan Katılımlı İnovasyon” kategorisinde ödül almaya hak kazandı.

UK Finance, Londra Bankacılık ve Finans Enstitüsü’nün ortaklığında, 20 yıldır düzenlenen Financial Innovation Awards, finans piyasalarında dünyanın en prestijli ödül programları arasında gösteriliyor. Kazananların Londra’da düzenlenen törende ödülleri aldıkları yarışmada Türkiye’den beş banka finale kalanlar arasında yer alıyordu.

Türkiye’nin ilk katılım bankası Albaraka Türk, hızla değişen teknolojik gelişmeleri izleyerek stratejilerini müşterilerinin ihtiyaçlarına göre şekillendiriyor. “Albaraka Keşfet Programı”, yaratıcı ve inovatif fikirlerin kurumdaki çalışanlar tarafından bir girişimci yaklaşımı ile geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi perspektifiyle dizayn edildi. Albaraka Keşfet Programı ile kurum içinde inovasyon ve girişimcilik ruhunu yaymak, çalışanların üst

yönetim ile etkileşimini artırarak inovasyon süreçlerini hızlandırmak, çalışanları inovasyon üretme süreçlerine dahil etmek, Lean Startup, Design Thinking gibi metodlar ile inovasyon üretme yetisini çalışanlara kazandırarak müşteri odaklı inovasyonlar gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

BURGAN BANK MOBİL BANKACILIK UYGULAMASI İLE HİZMETİNİZDE!

Yıl boyunca başarılı finansal sonuçlar elde eden ve odaklı bankacılık anlayışıyla büyüme kaydeden Burgan Bank, önemli bir adım daha atarak mobil bankacılık uygulamasını hayata geçirdi.

Dijital Bankacılık Grup Başkanı Ufuk Dinç, konuya ilişkin şunları söyledi: "Dijital bankacılığın geleceğe yatırım olduğu inancıyla Burgan Bank olarak, yılın başından itibaren bu alanda önemli adımlar atmaya başladık. Dijital dönüşümü stratejimizin bir parçası haline getirdik ve Dijital Bankacılık Ekibimiz'i oluşturduk. Odaklı pazarlama, ürün geliştirme, yazılım, veri analitik modelleme ve dijital satış kanallarının bir araya gelmesi ile oluşturulan bu yapı ile Dijital Bankacılık alanında faaliyet göstermeye başladık. Bu aşamada önceliğimiz, hem mevcut hem de potansiyel müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak uygulamaları Bankamızın sistemi ile bütünleştirerek lanse etmek. Mobil Bankacılık uygulamamızı cep telefonu veya tabletlerine indiren müşterilerimiz, internet bankacılığı işlemlerimizden para transferleri, döviz alış ve satış gibi temel hizmetlere her an her yerden ulaşabilecekler. Bunun yanı sıra, kolayca kredi başvurusunda bulunup onaylanması halinde şubeye gitmeden kredilerini kullanabilecekler. Bu uygulamanın dijital bankacılık açısından Burgan Bank'ın rekabet gücünü artıracığına inanıyorum."



ING BANK'TAN YENİ ÜRÜN: "KREDİM SONSUZ"

İhtiyaç kredisi için ING Bank'a başvuranlara, hızla tamamlanan incelemelerin ardından alabilecekleri en yüksek tutar ve kişiye özel güncel avantajlı faiz oranı belirleniyor. Başvuru sahibi miktar ve vadeye göre bu tutarı tek seferde ya da parça parça kullanabiliyor. Yeniden krediye ihtiyaç duyduğunda tekrar başvuru yapmadan, sadece sözleşmeleri onaylayarak güncel faiz oranıyla mevcut Kredim Sonsuz limitinden istediği şekilde yararlanabiliyor.

Daha yüksek bir tutara ihtiyaç duyanlar destek hesap ve kredi kartı limitlerini de ihtiyaç kredisine ekleyerek kullanabilecekleri ihtiyaç kredisi limitini arttırabiliyorlar. Kredi taksitleri ödendikçe limitlerinde yeniden yer açılıyor.

ING Bank Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Barbaros Uygun, Kredim Sonsuz'un ING'nin kolay bankacılık yaklaşımının en yeni ürünlerinden biri olduğuna işaret ederek, "ING Bank olarak bankacılıkta 'eski köye yeni adet' getiren yaklaşımımızı tüm ürün gruplarında hayata geçiriyoruz. Turuncu Hesap ailesi ile mevduat ürünlerinde yepyeni bir kategori yarattığımız gibi ihtiyaç kredisinde de de yeni bir dönemin açılışını yapıyoruz. Kredi müşterilerinin en önemli sıkıntılarının başında kredi taleplerinin reddedilmesi riski geliyor. Özellikle mevcut bir kredisi varken yeni bir krediye başvurduğunda bu tür sıkıntılarla karşılaşanlar için biz baştan kişinin en üst düzeyde kredi limitini tanımlayarak dilediği zaman kullanmasına ve her seferinde başvuru işlemleriyle uğraşmaktan kurtulmasına imkan tanıyoruz. İhtiyaç sahiplerinin hızla benimseyeceğine inandığım Kredim Sonsuz ile bu alanda da yeni bir kategorinin öncüsü oluyoruz" diye konuştu.



VERGİDE 'YEŞİL' YARIŞ!

Dünyada yükselen iklim değişikliği farkındalığı vergi politikalarını da etkiliyor. KPMG'nin yayımladığı Yeşil Vergi Endeksi, küresel vergi politikalarındaki değişimi gösteriyor.



Endeks, yeşil vergi politikasıyla ilgilenmeyen pek çok ülkenin son üç yılda bu alandaki yatırımlarını artırdığını ortaya koyuyor. Güney Amerika ülkeleri uyguladıkları politikalarla yenilenebilir enerji piyasasının zirvesine koşuyor.

Temmuz 2017'de 197 ülkeden 155'inin imza attığı Paris Anlaşması'ndan sonra iklim değişikliğiyle mücadele planları hız kazandı. Devletler, çevreye duyarlı davranışları teşvik etmek amacıyla vergi politikalarını yeniden düzenliyor. KPMG küresel vergi politikalarındaki değişimi anlatmak ve bu konudaki farkındalığı artırmak amacıyla Yeşil Vergi Endeksi'ni yayımladı. Endeksi yorumlayan KPMG Türkiye Vergi Bölümü Başkanı Abdulkadir Kahraman, "OECD ve Dünya Bankası gibi kuruluşların verilerinden yararlanarak

hazırlanan endeks, çevre politikalarının kapsamını, bu politikaların çevreye zararlı faaliyetleri ne kadar etkilediğini, hükümetlerin vergi düzenlemelerinin sonuçlarını ortaya koyuyor. Endekste Türkiye dahil her ülkede yeşil vergi düzenlemeleriyle ilgili yoğun ve farklı çalışmalar dikkati çekiyor" dedi. Kahraman'ın dikkat çektiği başlıklar şöyle:

- Yeşil vergi politikaları hızla yükseliyor. Birçok ülke, bu alandaki yatırımlarını artırıyor. 2014 itibarıyla Güney Amerika ülkeleri elektriklerinin yüzde 53'ünü yenilenebilir kaynaklardan üretti. Dünya genelinde ise bu oran ortalama yüzde 22.
- Kolombiya, doğaya zararı azaltmak amacıyla 2015'te teşvikler dahil olmak üzere bir aksiyon planı

oluşturarak, yaşam kalitesi ile temiz ve yenilenebilir enerji kaynaklarına erişimi geliştirdi.

- Şili, hükümetin vergi reformu inisiyatifinin bir parçası olarak 2014'te karbon vergisini yürürlüğe koydu. Ayrıca, 2016 yılında satılan her yeni araç için 'yeşil vergi' uygulamasını başlattı.
- Meksika'da 2016'da, Çevreyi Koruma Kanunu yürürlüğe girdi. Kanun, çevre kirliliği yaratan kuruluşlara para cezası verilmesini öngörüyor. Meksika'da ayrıca İklim Değişikliği Kanunu yürürlüğe kondu. Bu kanun, yıllık emisyonu 25 bin ton karbondioksitten fazla olan kuruluşların yıllık emisyonlarını raporlamasını gerektiriyor. Meksika Gelir Vergisi Kanunu, yenilenebilir enerji teçhizatı için yapılacak yatırımları vergiden muaf tutuyor.
- Arjantin, 2016'da temiz enerji projesi geliştiren işletmelere vergi teşviki sağlayan Plan RenovAR'ı başlattı.

Kuzey Avrupa sistemli ilerliyor!

- İskandinav ve diğer Avrupa ülkeleri, düzenleyici politikalarının etkinliği konusunda üst sıralarda yer alıyor. Bu ülkelerin çoğunun rüzgar gücü gibi doğal kaynakları ve yenilenebilir enerjinin başarısını sağlamak için uzun süreli vergi politikaları mevcut.
- Danimarka, Finlandiya, Almanya, Hollanda ile İsveç, Çevresel Performans Endeksi'nde ilk 10'da yer alıyor.
- Danimarka, Finlandiya ve İsveç'teki farkındalık hayli yüksek. Çevreye zararı olan her türlü faaliyete vergi uygulayan bu ülkeler KPMG araştırmasında çevre vergisi gelirleri konusunda ilk üç sırada bulunuyor.
- Finlandiya'da Ar-Ge yatırımları 2013'te 6,68 milyar Euro'ya ulaştı. 2016'da, 129,3 milyon Euro değerinde bir bütçe enerji araştırmasına ayrıldı.
- İrlanda, çevreye duyarlı teknolojilere Ar-Ge faaliyetlerini de harcamalara yüzde 25 oranında vergi indirimini uyguluyor.
- İtalya, 80 milyar euroluk bütçeyle AB'nin en büyük ölçekli araştırma ve inovasyon programı olan Horizon 2020 programı kapsamında Ar-Ge teşvikleri sunuyor.
- Kanada, Enerji İnovasyon Programı için yeni nesil elektrikli araç şarj altyapısı dahil olmak üzere Ar-Ge projelerine fon sağladı. Temiz enerji sektöründe inovasyonu desteklemek için son iki yılda 46,1 milyon Kanada doları değerinde kaynak oluşturdu.

Yeşil araçlara teşvik üstüne teşvik!

- Danimarka'da 2016 yılı itibarıyla araçlar için iki tür vergi uygulanıyor. İlki, araç kayıt vergisi, ikincisi ise

daha kompakt ve yakıt tasarruflu araç sahiplerine avantaj sağlayan yeşil vergi. Verginin oranı motorun ne kadar yakıt tasarrufu sağladığına göre değişiyor. Kompakt ve yakıt tasarruflu araçlara indirim sağlanıyor.

- Japonya'da, her yıl binek araçlara ve kamyonlara uygulanan motorlu taşıtlar vergisinde çevre dostu araçlar için ilk yılda yüzde 50-75 arasında indirim uygulanıyor. Otomobil satın alındığında ödenen vergilerde ise çevre dostu araçlar için yüzde 20-100 arasında indirim mevcut.
- Hindistan, 2012'de hibrid araçların bazı yedek parçaları ile elektrikli araç veya hibrid araç üreticilerinin tedarik ettiği lityum iyon bataryadaki gümrük vergilerini düşürdü. Hindistan'da ayrıca, hibrid ve elektrikli araç üretimine teşvik de sağlanıyor.
- Almanya'da, motorlu taşıtlar vergisi trafiğe kayıtlı her aracın karbondioksit emisyonlarına bağlı olarak değişiyor. Karbondioksit emisyonu yüksek araçlar diğerlerine kıyasla daha yüksek vergi ödüyor. Ayrıca, çevre dostu araçları satın alanlara, net liste fiyatı 60 bin Euro'nun altındaki elektrikli araçlar için 4000 Euro, hibrid araçlar için ise 3000 Euro prim ödeniyor. Bu fonun yüzde 50'si devlet, yüzde 50'si ise otomotiv üreticileri tarafından sağlanıyor. Elektrikli araçlar aynı zamanda motorlu taşıtlar vergisinden de muaf tutulabiliyor.

Türkiye'de de vergi indirimi var!

- Türkiye'de de motorlu taşıtlar üzerinde ciddi bir özel tüketim vergisi yükü mevcut. Binek otomobillerde ÖTV oranı, motor silindir hacmine ve aracın değerine bağlı olarak yüzde 45 ile yüzde 160 arasında değişiyor.
- Ancak Kasım 2016'da yürürlüğe giren Bakanlar Kurulu kararı ile hibrid araçlar ve sadece elektrikli motorlu araçlar için farklı ÖTV oranları belirlendi. Sadece elektrik motorlu binek araçlar için ÖTV oranı motor gücüne bağlı olarak yüzde 3, 7 ve 15 olarak uygulanıyor. Diğer yandan, hibrid araçlarda ÖTV oranı hem elektrik motoru gücü hem silindir hacmine bağlı olarak değişiklik gösteriyor. Bu tür araçlar için belirlenen ÖTV oranı yüzde 60 ile yüzde 110 arasında.
- Araç sahiplerinin her yıl ödemek zorunda olduğu MTV'nin hesaplanmasında aracın değeri ve yaşıyla birlikte motor silindir hacmi de dikkate alınıyor. Motor silindir hacmi 4 bin cc'nin üzerinde olan binek araç için ödenecek MTV, aynı yaştaki bin300 cc altındaki aracın vergisinden 40 kat daha fazla olabiliyor.

REKABETTE AYAKTA KALMAK İÇİN E-DÖNÜŞÜM ŞART!

Türkiye'deki girişimlerin %99.8'ini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler, rekabette güçlenmek için e-dönüşüm süreçlerini hızlandırdılar.



Büyük bir hızla dijitalleşen dünyamızda adını sıkça duyduğumuz e-dönüşüm, fiziksel olarak oluşturulan belgelerin, internet ortamına taşınabilmesi ve işlemin her aşamasının online olarak gerçekleştirilebilmesi anlamına geliyor. e-Dönüşüm, Türkiye pazarında henüz netlik kazanmayan, birçok işletmenin tam olarak hakim olmadığı bir kavram olsa da, globalleşmek ve rekabette fark yaratmak isteyen işletmeler e-dönüşüm sürecini hızlandırmaya başladı. e-Dönüşüm, KOBİ'ler için kolaylık

ve fayda anlamına geliyor. e-Dönüşüm sistemleri ile kağıt, kargolama ve zaman tasarrufu sağlanmasının yanı sıra, operasyonel işlemlerin yönetiminin daha kolay hale gelmesi de büyük bir avantaj.

Türkiye'nin en başarılı girişimleri arasında gösterilen, KOBİ'leri ön muhasebe alanında dijital taşıyan çözüm ortağı Paraşüt'ün Kurucu Ortağı Sean Yu, e-dönüşüm başlığı altında hayatımıza giren elektronik sistemlerden e-fatura ve e-arşiv'in faydalarını anlatıyor:

e-Dönüşüm denince akla ilk gelen ve kullanım oranı daha yüksek olan çözümler, e-fatura ve e-arşiv. Bu çözümlerin sağladığı en büyük fayda, zaman alan ve maliyeti arttıran operasyonel süreçlerden firmaları kurtarıp daha hızlı, düşük maliyetli ve düzenli bir şekilde fatura gönderimlerini sağlamak. Görüyoruz ki, bu faydalara rağmen birçok şirket, kendileri için fırsat yaratan bu kavrama, yanlış ve eksik bilgiler sebebiyle uzak kalabiliyor. Bu faydaların farkında olan ve rekabet avantajı sağlamak isteyen işletmeler ise zorunlu olmamasına rağmen e-fatura ve e-arşivi kullanarak e-dönüşümün firmalarını nasıl ileri götürdüğünü deneyimleyebiliyor.

Büyük şirketlerle çalışan KOBİ'ler, e-fatura ve e-arşiv kullanımı sayesinde prestij kazanıyor, faturalama süreçlerini daha kolay yönetebiliyor ve ödemelerini daha hızlı alabiliyor.

e-Ticaret alanında faaliyet gösteren işletmeler için de e-fatura ve e-arşiv fatura kullanmak oldukça önemli. Çünkü faturalama sürecinin dijital ortama taşınmaması bir e-ticaret firması için her gün yüzlerce fatura yazdırılıp kargolanması anlamına gelir. Aynı zamanda bu, satış adetleri yükseldikçe yönetilmesi oldukça zor ve zaman alan süreçlerle uğraşmak anlamına da geliyor. e-Dönüşümün faydası ve hayatımıza getirdiği kolaylıklar burada öne çıkıyor.

e-Dönüşüm treni daha yeni yola çıkıyor. Paraşüt, sunduğu Anahtar Teslim e-Fatura hizmeti ile bu treni yakalamak isteyen KOBİ'lere kolay ve zahmetsiz bir geçiş hizmeti sunuyor. Ücretsiz olarak sunulan bu hizmet ile haftalar sürebilen e-fatura başvuru sürecini 2 gün gibi kısa bir sürede sonlandırıp müşterilerini e-dönüşüm ile tanıştırıyor.

YENİ YILDA CIO'LARI BEKLEYEN ZORLUKLAR NELER?

Dijitalleşen dünyada CIO'lar yeni nesil zorluklarla karşılaşırken, rutin iş yüklerinden kurtularak daha yaratıcı işlere odaklanmaya çalışıyor.



Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore, yeni yıl öncesinde CIO'ların ajandalarını ve iş yapış modellerini gözden geçirmelerini öneriyor. Böylece yeni yılda kendilerini bekleyen zorluklarla başa çıkabilecekleri iş ortamını sağlayan CIO'lar, 2018 yılında da şirketlerin en önemli rollerinden birini üstlenmeye devam edecekler.

Hızla dönüşen BT dünyası içerisinde yaşadıklarını dile getiren Radore Veri Merkezi Genel Müdürü Sadi Abalı, "Yeni yılda da CIO'ları çok karmaşık bir ajanda bekliyor ama bu karmaşanın çoğu teknik konulardan kaynaklanmıyor. İşleri genel olarak düşünmeye yeterince vakit ayıramamak, yaratıcı işler ortaya koymakta zorlanmak, ekibine liderlik etmek gibi zorluklar her geçen gün CIO'ların gündemini meşgul ediyor" dedi. Abalı, CIO'ların yüzleşmesi gereken olası sorunları sıraladı:

- Dijital dönüşüm ile birlikte teknoloji günümüzde işletmelerin en önemli önceliği durumuna geldi. Şirketlerin dönüşüm sürecini yöneten CIO'ların yönetimde de çok daha aktif rol oynamasına ihtiyaç duyulacak.

- Yapay zekâ gibi yeni nesil teknolojiler veri analizi uzmanlarına ve dijital yeteneklere sahip çalışanlara olan ihtiyacı artıracak. CIO'lar bu doğrultuda insan kaynağı tercihleri yaparak ekiplerini büyütmek zorunda kalacak.

- Yeni nesil çalışanları teknolojik olarak memnun edecek altyapıların ve son kullanıcıya yönelik cihazlarının temin edilmesi gerekecek. Aynı zamanda giderek artan "Kendi Cihazını Getir" yani çalışanların kendi cihazlarıyla iş süreçlerine dâhil olması akımı nedeniyle uç nokta güvenliğine yoğunlaşma ihtiyacı doğacak.

- Otomasyon ve tek düze işlerin ötesinde CIO'lardan beklentiler her geçen yıl artıyor. Rutin işleri yoluna koyarak yaratıcılığa zaman ayırmak ve katma değerli hizmet modelleri geliştirmek en önemli kazanç olacak. Bunun için sorunsuz bir altyapı ve güvenilir iş ortakları gerekecek.

- Veriyi içgörüyü dönüştürecek yapıların kurulmasıyla rekabette avantaj sağlayacak kaynağın CIO'lar tarafından sağlanması beklenecek. Büyük veri kavramı ve veri analitiği her sektörden farklı işletmelerin ilgi alanına girecek.

- Siber güvenlik endişeleri her geçen gün artıyor. Bilgili ya da bilgisiz tüm aktörlerin ellerine geçen siber saldırı araçlarını kullanabildikleri günümüzde güvenlik konusu CIO'ların odak noktası olacak. Saldırı katmanlarının çeşitlenmesi geleneksel önlemlerin yanında yenilikçi yaklaşımları zorunlu kılacak. Siber saldırıları engellemek için sağlam güvenlik katmanlarının tasarlanması ve uygulanması CIO'ların önemli ölçüde vaktini alacak. CIO'ların veri güvenliği için güvenilir iş ortaklarıyla çalışması, kendi gelecekleri için faydalı olacak.

GIDA VE İKLİM KAYNAKLI GÖÇMEN SAYISI 1 MİLYARA ULAŞTI!

Barilla Gıda ve Beslenme Vakfı (BCFN) ile MacroGeo dünyada ilk kez açlık, iklim değişikliği ve göçlerin akışı arasındaki bağlantıyı araştırdı. "Gıda ve Göçler" araştırmasına göre, 2010-2015 yılları arasında gıda ve iklim değişikliği nedeni ile 5,4 milyon kişi Orta Avrupa'ya, 4,5 milyon kişi ise Akdeniz Avrupa'sına göç etti. Dünyada göçmen ve mülteci olarak yaşayanların sayısının 1 milyara ulaştığı belirtildi.



Dünyada gıda ve beslenmeye ilişkin sorunları analiz etmek amacıyla kurulan BCFN Vakfı, Gıda Sürdürülebilirlik Endeksi'nden sonra MacroGeo ile yürüttüğü "Gıda ve Göçler" araştırmasının sonuçlarını da yayımladı. Dünya genelinde doğdukları ve yaşadıkları ülke içinde yer değiştirenlerin sayısı yaklaşık 760 milyonu, başka bir ülkeye göçmenlerin sayısı ise 245 milyonu buldu. Araştırmanın Avrupa ayağında 2010 ile 2015 yılları arasında çeşitli ülkelerden 5,4 milyon kişinin Orta Avrupa'ya, 4,5 milyon kişinin ise Akdeniz Avrupa'sına göç ettiği açıklandı.

Afrika'daki göç güzergahlarına bakıldığında; araştırmacılar, göçmenlerin yüzde 10'unun kuzey rotasını kullanarak Avrupa'ya geçtiklerini, geri kalan yüzde 90'ının ise kıta içinde yer değiştirerek, özellikle Batı Afrika Ekonomik Topluluğu sınırlarına yöneldiklerini belirttiler. Araştırma, gıda güvensizliğindeki her yüzde 1'lik artışın, nüfusun yüzde 1,9'unu göçe zorladığını ortaya koyarken, savaşlar nedeni ile anavatanlarından kaçanların oranı ise yüzde 0,4 olarak açıklandı.

BCFN Başkanı Guido Barilla, ortaya çıkan bulgular hakkında şunları söyledi: "Gıda ve göçler arasında yakın bir bağlantı var; insanlar gıda güvensizlikleri nedeniyle göç ediyorlar çünkü iklim değişikliği dünyanın çeşitli bölgelerinde gıda üretimini olumsuz etkiliyor. Diğer taraftan iklim değişikliği de büyük ölçüde gıda üretim yöntemlerinden kaynaklanıyor. Tarım, sera gazlarının yüzde 24'ünden sorumlu. Bu oran, sanayiden (yüzde

21) ve ulaşımdan (yüzde 14) daha yüksek. Afrika'da yaşanan gibi ağır demografik baskılar da göç etme kararının oluşturan diğer ana unsur. Sadece entegrasyon politikalarıyla değil, Birleşmiş Milletler'in (BM) 2030 gündeminde belirtildiği üzere sürdürülebilir kalkınmayı destekleyen politikalar aracılığıyla da bu kalıpları kırmalıyız."

MacroGeo Başkanı Lucio Caracciolo ise araştırmayla ilgili olarak; "Göç hareketlerinin nedenlerini anlamak, zaman içinde nasıl bir evrim geçireceklerini ve dolayısıyla bizim kendi alışkanlıklarımızı nasıl etkileyeceklerini anlayabilmemiz açısından büyük önem taşıyor. Bu araştırmayı gıda alanında yaparak bir adım ileriye gidiyoruz. Zira yemek bir kültürdür, keyiftir ve dolayısıyla entegrasyonla ilgilidir. Yiyecek seçimleri, göçmen ve mültecilerin doğdukları topraklardaki alışkanlıklarını ve anılarını yaşatma ya da alternatif olarak geçmişin bir parçası diye düşündükleri şeylerle aralarına mesafe koyma isteğini gösterebilir. Ama bir taraftan da gıda, BM 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündeminde belirlenen hedeflere ulaşmak için bir araç olarak da görülmelidir; çünkü gıda, sosyal çelişkileri aşmakta temel bir unsurdur ve gıdaların çevresel etkilerini sınırlayarak nasıl üretileceklerini öğrenmemiz gerekiyor" açıklamasını yaptı.

Afrika örneğinden yola çıkan ve son 30-40 yılda kıta içinde ve dışarı doğru yaşanan başlıca göç hareketlerinin nedenlerini inceleyen uzmanlar, göçü

hızlandıran faktörleri, iklim değişikliğinin neden olduğu çevresel etkiler ve kaynaklara erişim olarak sıraladı. Afrika, dünyadaki içme suyunun yaklaşık yüzde 9'una sahip olmasına rağmen Dünya Sağlık Örgütü'ne göre 2015 itibarıyla Afrika'nın Sahra altı bölgesinde 319 milyon insanın hala içilebilir su kaynaklarına erişimi yok. Uzmanlar ayrıca bölgede 1,2 milyar olan nüfusun 2050'de 2,4 milyara yükseleceğini, artacak gıda ihtiyacı baskısının yanı sıra savaş, çatışmalar, yoksulluk, işsizlik ve refah eksikliği gibi sorunlar nedeni ile de göçün aynı doğrultuda devam edeceğine dikkat çektiler.

Caracciolo, ayrıca ülkelerin gelecek planlarıyla ilgili olarak; "Göç olgusu, kaynak ve göç alan ülkeler arasında 'işbirliği' kavramına dayalı orta ve uzun vadeli planlamalar gerektiriyor. Kaynak ülkelerde ekonomik ve insani kalkınma yatırımları yapılması zorunlu olduğu gibi, sadece Akdeniz ülkelerini değil uluslararası işbirliği çerçevesinde ABD, Çin ve Körfez ülkeleri gibi bu konudaki başlıca jeopolitik oyuncularını da içermelidir" dedi.

ETNİK YİYECEKLER PAZARA 3 MİLYAR EURO DEĞERİNDE KATKI SAĞLADI!

Göçlerin sadece bir entegrasyon sorunu olarak görülmemesi gerektiğini vurgulayan uzmanlar, aynı zamanda gerçek bir kaynak olarak da değerlendirilmesi gerektiğini; yiyeceklerin bu anlamda anahtar rol oynadığını söylediler. İngiltere, Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, Belçika, Hollanda, Avusturya ve Portekiz'de gıda pazarının 2016'daki cirosunun 427 milyar dolar olarak belirlendiğini, tüketici ürünlerinde 2015 yılına kıyasla 4,3 milyar Euro'luk bir artış (%0,9) yaşandığını belirten uzmanlar, Almanya, Fransa, İtalya ve İspanya'da evlerde tüketilen gıdalarda "etnik" payın 3 milyar Euro seviyesinde olduğuna dikkat çektiler. Entegrasyon ve paylaşımın gıda üreticileri ve yerel tüketicilerin sınır ötesi pazarda da yeni lezzet arayışını tetiklediğini, bu durumun ekonomik katkıya dönüştüğünü belirten uzmanlar, baharat ve aromalı bitkiler pazarının her yıl yüzde 5 büyüdüğünü, 2020'de pazarın 8,74 milyar Euro'luk hacme ulaşacağını tahmin ettiklerini söyledi.

BARILLA VAKFI VE MACROGEO'NUN "GÖÇ VE GIDA" HAKKINDAKİ TAVSİYELERİ:

1. Göç yapısal bir olgudur. Orta ve uzun vadede kaynak ülkelerin ekonomik ve insani kalkınmasına yatırım yapılmalıdır. Göçle ilgili sorunlarla yalnızca göç politikaları veya "herkes için aynı" politikalar uygulayarak başa çıkılamaz; bunun yerine farklı ülkeler için kendi iç farklılıklarını da dikkate alan spesifik stratejiler geliştirilmesi şarttır.
2. Gerçek anlamda işbirliğine yönelik bir yaklaşım benimsenmelidir. Güneyden Kuzeye göç hareketleri, ABD, Çin ve Körfez ülkeleri gibi büyük jeopolitik oyuncularla küresel düzeyde katılım gerektirmektedir.



Bu konularda uluslararası işbirliği, 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemini dikkate almalıdır.

3. Almanya'nın "Afrika için Marshall Planı" doğrultusunda gıda ve tarım, Afrika ile yeni işbirliği için temel direkler olarak düşünülmelidir. Bunun için AB'nin üzerinde mutabakata vardığı tarım, gıda ve beslenme politikalarına yönelik özel müdahalelerin yanı sıra göçmen ve mültecilerin kaynak ülkeleriyle göç hareketleri konusunda anlaşmalar yapılması da gereklidir.
4. İklim değişikliğine uyum sağlamak için belirli önlemleri formüle edip uygulamaya koyarken çevresel etkileri olan ve iklim değişikliğini azaltan sinerji ve uzlaşmaları da göz ardı etmemeliyiz.
5. Doğrudan ödemeler, göçmen ve mültecilerin bireysel tasarruflarını kaynak ülkelerinin kalkınmasına bağlamak açısından önemlidir ve sürdürülebilir kalkınmayı kolaylaştırabilir.
6. Tarımsal işlerde yasadışılığı ve sömürüyü aşmak için toplumun farkındalığını artırmak şarttır.
7. Demografi ve ekonomik kalkınma arasındaki en önemli bağlardan biri, kadınların özgürleşmesidir. Dolayısıyla, kadınların rolü her türlü ortak gelişme ve sürdürülebilir kalkınma stratejisinin merkezinde yer almalıdır.
8. Göç alan ülkelerde "göç ve gıdalar arasındaki bağlantı" üzerine bir araştırma programı yürütülmelidir. Gıdalar, entegrasyon açısından muazzam bir keşfedilmemiş potansiyele sahiptir çünkü bir kapsayıcılık faktörü olarak işlev görürler.
9. Akdeniz'de sürdürülebilir, entegre, karlı ve girişimci tarımsal gıda zincirlerinin geliştirilmesi, göç hareketlerini stabilize etme, gıda güvenliğini artırma, kırsal kalkınma ve küçük işletme sahiplerinin sürdürülebilirliğini sağlamada önemli bir rol oynayabilir.

MAAŞIN TAHTI SALLANIYOR!

56 ülkede faaliyet gösteren Great Place to Work Enstitüsü, "İK Yönetimi ve Yönetici Anketi"nin sonuçlarını açıkladı.



Araştırma sonuçlarına göre, çalışanlar kendilerine sağlanan desteğe maaştan daha fazla önem veriyor. Yöneticilerin çalışanlardan en büyük beklentisi ise şirket imajının korunması yönünde.

Araştırma ve danışmanlık kurumu Great Place to Work Enstitüsü, faaliyet gösterdiği ülkelerdeki en iyi işverenleri belirliyor. Çalışanların iş-yaşam kalitesini artırmayı hedefleyen Enstitüsü, güvene dayalı kurum kültürünün oluşturulması için yaptığı araştırmaların sonuçlarını kamuoyu ile paylaşıyor. Çok uluslu ve ulusal şirketlerdeki 36 farklı sektör çalışanının katıldığı, Dublin City ve Maynooth Üniversite'sinin katkılarıyla hazırlanan "İK Yönetimi ve Yönetici Anketi" sonuçlarını yayımlayan Great Place to Work Enstitüsü, çalışanların maaş ve kariyerlerine ilişkin önemli bulguları açıkladı.

Ankete katılan çalışanların yüzde 93'ünün yöneticilerinden öncelikli beklentisi, yüksek performans gösterebilmeleri için kendilerine destek sağlanması yönünde. Çalışanların yöneticilerden ikinci beklentisi, kendilerine şirket içerisinde gelişim fırsatı sunulması. Yöneticilere göre, çalışanların şirkete olan bağlılığını motivasyon ve adanmışlık düzeyleri belirliyor. Yöneticiler tarafından desteklendiğini hisseden çalışanlar, şirkete olan bağlılıklarının arttığını ifade ediyor. Anket sonuçlarındaki en dikkat çeken sonuçlardan biri, çalışanların kendilerine sağlanan desteğe ve gelişim olanaklarına maaştan daha fazla önem vermeleri.

Yöneticiler önce şirketin saygınlığı diyor!

Yöneticilerin çalışanlardan beklentileri arasında ilk iki sırayı yüzde 95 oranıyla şirket saygınlığını koruyup şirketi desteklemeleri yer alıyor. Üçüncü sırada çalışanların kendilerini değerli hale getirecek gelişim fırsatlarını takip etmeleri, dördüncü sırada şirketteki değerlerini yükseltmek için becerilerini geliştirmeleri geliyor. Yöneticilerin çalışanlardan en düşük beklentisi ise sadece gereken görevleri yerine getirmeleri.

Yapılan işten gurur duyulmasını teşvik eden şirketler rekabette avantajlı!

Anket sonuçlarını değerlendiren Great Place to Work Türkiye Genel Müdürü Eyüp Toprak, "Her sektörden farklı büyüklükteki şirketlerle yaptığımız çalışmalarla şirketlerin mükemmel bir iş yeri kültürü oluşturmalarına yardımcı oluyoruz. Şirketlerin işveren markası oluşturmalarında en önemli elçi konumunda olan çalışanların iş verimliliği, yüksek güven kültürüne sahip işletmelerde 3 kat artıyor. Bu da şirketlere ekonomik performans olarak geri dönüyor. Araştırmalarımız yüksek ekonomik performanslı şirketlerde çalışanların saygı görüp takdir edildiğini, güçlü bir takım ruhunun oluşturulduğunu, şeffaf şekilde bilgi paylaşıldığını gösteriyor. Çalışanların taleplerini değerlendiren, yapılan işten gurur duyulmasını teşvik eden şirketler rekabete avantajlı durumda başlıyor." dedi.



SÜRÜCÜSÜZ ARAÇ TEKNOLOJİSİ, OTOMOBİL SİGORTACILIĞINI VURACAK!

KPMG'nin hazırladığı "Otonom araçlar dünyasında otomobil sigortaları" başlıklı rapor, araç sigortalarının geleceğine dikkat çekiyor. Rapora göre sürücüsüz araç teknolojisi, otomobil sigortacılığını tehdit ediyor.



Raporda, sürücüsüz araçlarla kaza riskinin en aza ineceği bu nedenle 2050 yılına kadar otomobil sigortacılığının yüzde 71 oranında küçüleceği belirtiliyor. Bu daralmanın rakamsal karşılığı 137 milyar dolar olarak hesaplanıyor.

KPMG Finansal Hizmetler Sektör Lideri Sinem Cantürk, dünyada giderek yaygınlaşan sürücüsüz araç teknolojisinin birçok sektörü etkileyeceğini söyledi. Cantürk, KPMG'nin yaptığı araştırmaya göre bundan en çok etkilenecek alanlardan birinin otomobil sigortacılığı olduğunu kaydetti. Değişimin hızına paralel olarak öngörülerin revize edildiğini ifade eden Cantürk şöyle konuştu:

"2050 yılına kadar olan süreçte piyasaların nasıl dönüşeceğini görmeye çalışıyoruz. Tüm projeksiyonlar sigorta sektöründe gerileme olacağını gösteriyor. Buna karşılık yeni sigorta ürünlerine duyulan ihtiyaç da artıyor. Sürücüsüz araç teknolojisinin neden olacağı kayıpların başında otomobil sigortacılığı geliyor. Bu pazarda yüzde 71 oranında küçülme bekleniyor. Bu oran sektörde 137 milyar dolarlık bir kayıp anlamına geliyor."

Sigorta şirketlerinin, sektörün bu sarsıcı dönüşümünde stratejik ve taktik değişiklikler yapması gerektiğini

vurgulayan Cantürk, "Yeni ticari modeller, yeni araç teknolojileri otomobil sigortasına duyulan ihtiyacı önemli ölçüde tüketiyor. Önlem alınmazsa sektörü kaotik bir dönem bekliyor" dedi.

Cantürk, halen dünyada 247 milyar dolar prim büyüklüğüne sahip otomobil sigortacılığı sektörünü tehdit eden üç başlığı şöyle sıraladı:

- Kişiselleştirilmiş teknoloji otomobilleri giderek daha güvenli hale getiriyor. 2050 yılına kadar trafik kazalarında yüzde 90'a yakın azalma bekleniyor.
- Üreticiler sürüş riski ve buna bağlı sorumlulukları üstlenerek, geleneksel sigortacıların pazar payına ortak olacaklar.
- Talebe bağlı araç kullanımının yaygınlaşması, ticari otomobil sigortası gerektiren filoların kullanımını arttıracak.

Cantürk, "Araştırmada, 2020'li yıllarda şehirlerdeki ve şehir dışı yerleşim birimlerindeki seyahatlerde kişisel araçların tercih edilmeyeceği ve bunun 2030'lu yıllarda ulaşımında 'yeni normal' olarak kabul edileceği belirtiliyor. Sonuç olarak sorumluluk sigortası ve diğer yeni sigorta türlerinin karayolundaki kazalardan kaynaklanan hasarlardan daha fazla pay alması bekleniyor. Öte yandan siber risk, sürücüsüz otomobiller dönemiyle ilgili yeni risk türü için iyi bir örnek. Sektör oyuncuları, siber hasarı kapsayacak yeni ürünler üzerinde çalışıyor" diye konuştu.



PETROL PİYASALARINDA ELEKTRİKLİ ARAÇ KORKUSU!

KPMG'nin petrol ve gaz piyasaları analizine göre, bu ay dünyada yükselen elektrikli araç trendi gündemde öne çıktı. Analize göre petrol piyasaları elektrikli araçların giderek artan popülaritesi karşısında endişeli.



Analizi yorumlayan KPMG Türkiye Enerji Sektör Lideri Ümit Bilirgen, "OPEC üyeleri ve onlara destek veren OPEC dışı ülkeler, küresel arz fazlasını gidermek amacıyla getirilen üretim kısıntılarını 2018 yılının sonuna kadar uzatma kararı alsa da elektrikli araçların yol açacağı fırtına şimdiden sektörü endişelendiriyor" dedi.

KPMG'nin petrol ve gaz analizine göre, OPEC üyesi ülkeler ile onlara destek veren OPEC dışı ülkelerin üretim kısıntılarını 2018 yılının sonuna kadar uzatma kararı gönüllere su serpmedi. Üretim kısıntısına yönelik anlaşmasının uzatılmasının piyasaya etkilerini yorumlayan KPMG Türkiye Enerji Sektör Lideri Ümit Bilirgen, "Bu anlaşma petrol piyasalarının bir yıl daha rahat edeceği anlamına geliyor. Ancak elektrikli araçların popülaritesi giderek artıyor. Bu nedenle uzun vadeli talebe yönelik belirsizlikler, petrol üreticisi firmaların yatırım kararlarını zorlaştırıyor, sektör genelinde endişe yaratıyor." dedi.

"Bu durum petrol piyasalarının, önümüzdeki 10

yıl içinde bir kusursuz fırtına yaşama ihtimalini güçlendiriyor" diyen Bilirgen, şöyle devam etti: "Elektrikli araç teknolojisinde yaşanan gelişmeler ve yatırım haberleri fosil yakıt üretim yatırımlarının yavaşlamasına yol açıyor. Örneğin Tesla elektrikli kamyonunu tanıttı. Elektrikli araçlarla yük taşımacılığının da yapılabileceği vizyonu somutlaştı. Diğer tarafta ise bu gelişmeler fon yatırımcıları tarafından yakından takip ediliyor. Örneğin Norveç Ulusal Varlık Fonu fosil yakıtları portföyünden çıkarma sinyali verdi. Norveç gibi bazı ülkeler, fosil yakıt kullanan araçların satışını tamamen sona erdirmeye planlarını şimdiden yaptı. Bunlara karşılık OPEC ülkelerinin elinden gelen ise üretimde kısıntıya giderek fiyat istikrarını sağlamak ve arz fazlasını engellemek. Hatta bu defa alınan karara, daha önce muaf tutulan OPEC üyeleri Nijerya ve Libya da dâhil edildi. Kısa vadede kısıntının devam etmesi olumlu karşılanırsa da bu, söz konusu hedeflerde gerçek bir fikir birliğinin ya da sürekli uyumun sağlanacağı anlamına gelmiyor."

Stoklar 5 yıllık ortalamalar seviyesinde!

OPEC'in arz talep tahminlerine de değinen Bilirgen, "Arz ve talep OPEC'in tahminine ve hedeflerine göre ilerlediği takdirde, ticari ham petrol stoklarının düşüşü devam ederek 2018'in üçüncü çeyreği sona ermeden 5 yıllık ortalama seviyesine gerileyecek. Başta Rusya olmak üzere diğer önemli oyuncuları ise temkinli davranıyor. Öte yandan Suudi Arabistan'ın politikası, Veliaht Muhammad bin Salman'ın iktidarını sağlamlaştırmaya dönük kısa vadeli hedeflere yoğunlaştı. Bu durum muhtemelen kesintileri 2018'de kaldırmama ısrarının süreceği anlamına geliyor" diye konuştu.

Kaya petrolü dengeleri bozabilir!

Bilirgen, 2018'in ilk çeyreğiyle ilgili şu perspektifi çizdi: "ABD kaya petrolünde üretimi artırarak rekabeti daha da hızlandırma niyetinde. Petrol fiyatlarında artışla birlikte ABD'li üreticiler de üretimlerini artırıyor. Bu gelişme karşısında OPEC üyelerinin verebileceği tepki, kısıntı kararlarını kademeli olarak geri almaya başlamak ya da üretim hedeflerini daha sık gözden geçirmeyi içeren bir stratejiyi hayata geçirmek olabilir. Böylece stok tehdidi ortadan kalktıktan sonra pazar payını aşamalı olarak geri

alma politikası izleyebilirler. Ancak Suudi Arabistan'ın üretim kısıntısının 2018 yılı sonuna kadar devamında ısrarcı olması ve hiçbir tarafın anlaşmayı 2018'in ilk çeyreğinin sonunda aniden kesmeyi istememesi nedeniyle, anlaşmayı aynı üretim hedefleriyle 2018 sonuna kadar uzatma kararı alındı.

2018'de hileye başvuranlar olabilir!

Bununla beraber pazar paylarını geri almak isteyen anlaşma katılımcıları 2018'de muhtemelen daha fazla hile yapmaya başlayacak, fiyat artışlarını sınırlandıracak ve yılın ikinci yarısında Suudi Arabistan'ı üretim hedeflerini gerçekleştirme yolunda daha yalnız bırakacak.

Analist tahminleri: petrol

	2017	2018	2019	2020
Minimum	51,5	50,0	55,0	55,0
Ortalama	53,0	56,1	58,4	62,4
Medyan	53,1	55,2	58,9	63,3
Maksimum	54,4	65,0	63,0	70,0

	2017	2018	2019	2020
Ekim Ortalaması	52,9	54,8	58,4	63,3
Kasım Ortalaması	53,0	56,1	58,4	62,4
Ekim Medyanı	53,2	55,0	58,9	63,3
Kasım Medyanı	53,1	55,2	58,9	63,3

Analist tahminleri: gaz

	2017	2018	2019	2020
Minimum	2,9	2,9	2,9	3,1
Ortalama	3,0	3,1	3,2	3,2
Medyan	3,0	3,0	3,2	3,1
Maksimum	3,2	3,8	3,5	3,5

	2017	2018	2019	2020
Ekim Ortalaması	3,1	3,1	3,2	3,2
Kasım Ortalaması	3,0	3,1	3,2	3,2
Ekim Medyanı	3,0	3,0	3,2	3,1
Kasım Medyanı	3,0	3,0	3,2	3,2

Not: Brent & Henry Hub kuruluşundan alınan yukarıdaki tahminler/analist tahminleri, üçüncü taraf kaynaklara ve bilgilere dayanmaktadır. Bunlar KPMG'nin kendi görüşlerini yansıtmamaktadır.



İŞTE 2017 YILINA DAMGA VURAN OLAYLAR!

2017 yılı Türkiye’de ve dünyada önemli olaylara ve gelişmelere sahne oldu. Medya takibinin öncü kurumu Ajans Press, siyasetten spora, ekonomiden teknolojiye Türkiye’de ve dünyada gündeme damga vuran olayları araştırdı.



Ajans Press, ITS Medya ve PRNet’in hazırladığı Medya Gündem raporunda, 2017 yılının ay ay en çok konuşulan olayları şu şekilde oldu;

OCAK: Yeni umutlarla ve hayallerle başlanan 2017 yılının daha ilk saatlerinde acı haber Ortaköy’de yer alan gece kulübü Reina’dan geldi. Gözü dönmüş IŞİD’li terörist, uzun namlulu silahıyla Reina’ya girip 39 kişiyi katletti. Saldırıda 2 el bombası ve 6 şarjör kullanan saldırgan 180 mermi boşalttı. Hain saldırıyı gerçekleştiren Abdülgadir Masharipov polisin titiz çalışması sonucunda saldırıdan 18 gün sonra yakalandı. Reina saldırısı 5 bin 647 haberle Ocak ayının en çok konuşulan olayı oldu.

ŞUBAT: Yılın ikinci ayına geldiğimizde bir süre önce oluşturulan Varlık Fonu’nun yapısıyla alakalı haberler ekonomi başlıklarında dikkat çekti. Milli Piyango, şans oyunları ve at yarışlarının devredildiği Varlık Fonu’na kamunun devleri de aktarıldı. Başta Ziraat Bankası olmak üzere, Borsa İstanbul gibi kuruluşlar Varlık Fonu’na devredildi. Varlık Fonu ile ilgili Şubat ayında 2 bin 324 haber yansıması tespit edilirken ayın en çok konuşulan başlığı olmayı başardı.

MART: Türkiye, Nisan ayındaki referandum hazırlıklarını sürdürürken Hollanda ile miting krizi patlak verdi. Hollanda’nın, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu’nun uçağının iniş iznini iptal etmesi ve ardından Aile ve

Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Betül Sayan Kaya’yı istenmeyen kişi ilan etmesi iki ülke arasındaki ilişkileri kopma noktasına getirdi. Mart ayında yaşanan Türkiye Hollanda krizi 7 bin 415 habere konu olarak ayın en çok konuşulan olayı oldu.

NİSAN: Türkiye Cumhuriyeti’nin 30 Ekim 1923’te kurulan ilk hükümetinden bu yana uygulanan ‘Cumhurbaşkanı-Başbakan ve Bakanlar Kurulu’ şeklindeki parlamenter sistem, 94 yıl sonra 16 Nisan 2017’de yapılan referandumla ‘Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi’ olarak adlandırılan başkanlık sistemiyle değiştirildi. AK Parti ve MHP’nin uzlaşarak TBMM gündemine getirdiği yeni sistem, yüzde 51,41 oy oranıyla kabul edildi. Nisan ayının ve 2017 yılının en çok konuşulan başlığı olan referandum, 44 bin 362 habere konu oldu.

MAYIS: Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile ABD Başkanı Donald Trump, Mayıs ayında Beyaz Saray’da, uzun süredir merakla beklenen ilk yüz yüze görüşmeyi gerçekleştirdi. Görüşme “tarihi dönüm noktası” olarak nitelenirken Erdoğan, yeni dönemin temellerinin atıldığını kaydetti. Beyaz Saray’da gerçekleşen tarihi görüşme 3 bin 622 haberle konuşuldu.

Karakartal ligin 33. Haftasında oynadığı Gaziantepspor karşılaşmasıyla üst üste ikinci toplamda ise 15. Şampiyonluğunu ilan ederek üçüncü yıldızı göğsüne

taktı. Haziran ayında ise taraftarıyla İstanbul Boğaz'ında buluŖan Siyah Beyazlı futbolcular, adeta bir donanma gibi BeŖiktaŖ'ı hareket etti. BeŖiktaŖ'ın 15. Ŗampiyonluęu 5 bin 272 haberle Mayıs ayının bir diğer önemli baŖlığı oldu.

HAZİRAN: Haziran ayı Türkiye'deki geliŖmelerin yanı sıra dünyada yaŖanan olaylarla da dikkat çekti. Petrol ve doğalgaz zengini Körfez'de son yılların en büyük krizi patlak verdi. Önce Suudi Arabistan, Mısır, BirleŖik Arap Emirlikleri (BAE) ve Bahreyn, sonra Yemen, Maldivler ve Libya'da Tobruk yönetimi doğalgaz zengini Katar ile tüm diplomatik iliŖkileri askıya aldıklarını duyurdu. Sadece Suudi Arabistan ile sınırdaŖ olan Katar adeta karadan abluka altına alınırken gıda gibi temel ihtiyaçların deniz ve havayoluyla temin edilmesi gündeme geldi. Orta Doğu'da gerçekteŖen kriz ve Katar'a uygulanan 5 bin 601 haberle konuŖuldu.

CHP Lideri Kemal Kılıçdaroğlu, CHP İstanbul Milletvekili Enis Berberoğlu'nun tutuklanmasının ardından adalet yürüyüŖü düzenledi. 15 Haziran sabahı Ankara Güvenpark'ta baŖlayan Adalet YürüyüŖü, 25 gün sürdü ve Temmuz ayında İstanbul Maltepe'de gerçekteŖen mitingle sona erdi. Kılıçdaroğlu'nun gerçekteŖtirdięi "Adalet YürüyüŖü" 5 bin 488 haberle ayın en çok konuŖulan baŖlıklarında birisi oldu.

TEMMUZ: 15 Temmuz darbe teŖebbüsünün yıldönümü Türkiye'de ve dünyada çeŖitli törenlere sahne oldu. TBMM'de "15 Temmuz Özel Oturumu" düzenlenirken, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan 15 Temmuz Ŗehitler Köprüsü'nde miting gerçekteŖtirdi. Hain kalkıŖmanın birinci yıldönümü 9 bin 491 haberle ayın en çok konuŖulan olayı oldu.

BaŖbakan Binali Yıldırım, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile yaptığı görüŖmenin ardından yeni kabineyi açıkladı. Bir önceki kabineden 6 isim dıŖarıda kalırken, beŖ ismin de görev yeri deęiŖti. Kabinede yaŖanan kan deęiŖimi 2 bin 546 haberle konuŖuldu.

Temmuz ayına damga vuran bir diğer olay ise, YaklaŖık 15 milyon nüfuslu İstanbul'un son 32 yılın en yoğun yaęıŖlı, son 106 yılın ise, yaz mevsiminde gerçekteŖen en yoğun yaęıŖına uyanması oldu. Temmuz ayının tamamında ortalama 32,5 kg yaęıŖ alan İstanbul'da 18 Temmuz günü, hem de ilk yarısında rekor miktarda yağmur yağdı. Yağmura ve doluya teslim olan İstanbul'da birçok araç ve iŖletme zarar görürken, gerçekteŖen doğa olayı bin 600 haberle ayın olayları arasında yer aldı.

AğUSTOS: Trabzon Maçka'da erzak çalan PKK'lıları görüp jandarmaya haber veren 15 yaŖındaki Eren Bülbül hain terör örgütünün silahlarından çıkan kurŖunlarla Ŗehit düŖtü, Tüm Türkiye'yi "İyiki Varsın Eren" paylaŖımları altında birleŖtiren Eren, 2 bin 600 habere konu oldu.

Üniversiteye giriŖ sınavında yaŖanan skandaldan sonra ÖSYM BaŖkanı Ömer Demir istifa etti. Demir yaptığı açıklamada, "İlgili personelin kasıt taşımayan dikkatsizlikleri sonucu ortaya çıkan yerleŖtirme hatası nedeniyle ÖSYM'nin kurum olarak tartıŖılmasının önüne geçmek maksadıyla görevden ayrılma talebimi ilgili makama bugün itibarıyla sunmuŖ bulunmaktayım" ifadelerine yer verdi. Demir'in istifası bin 249 haberle konuŖuldu.

EYLÜL: Irak Bölgesel Kürt Yönetimi Lideri Mesud Barzani özellikle Türkiye'nin karŖı çıkmasına rağmen referanduma gitti. Irak Kürt Bölgesel Yönetimi'nin Irak'tan ayrılmak için düzenlediği referandumda yüzde 92 oranında evet çıktı, tartıŖmalı referandum 7 bin 752 haberle ayın en çok konuŖulan olurken 2017 yılının önemli baŖlıkları arasında yer edindi.

Ayın bir diğer önemli olayı ise Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çıkıŖıyla Temel Eğitimden Orta Eğitime GeçiŖ (TEOG) sınavının kaldırılmasına iliŖkin adımların atılması oldu. Uygulanmaya baŖladıęı andan itibaren tartıŖmaların odağında olan TEOG, 4 bin 461 haberle Eylül ayının en çok konuŖulan bir diğer baŖlığı oldu.

EKİM: 2017'nin Ekim'i kuŖkusuz yılın en hareketli ayı oldu. ABD'nin Türkiye ile vizeleri durdurma kararı 6 bin 91 haberle Ekim ayına damga vurdu. İki ülke arasında yaŖanan gerilim ilerleyen süreçte normale dönmeye baŖladı.

Ankara Büyükşehir Belediye BaŖkanı Melih Gökçek, 23.5 yıllık belediye baŖkanlığı görevinden istifa etti. "BaŖarısız olduğumu düŖündüęüm için değil, yorgun olduğumu düŖündüęüm ya da herhangi bir baŖka kaygı nedeniyle değil, sadece ve sadece, ülkemi lider ülke yapacağına inandığım Recep Tayyip Erdoğan'ın talebini yerine getiriyorum" ifadeleriyle görevinden ayrılan Gökçek, 2 bin 786 haberle Ekim ayının dikkat çeken baŖlıkları arasında yer aldı.

ABD'nin Las Vegas kentinde bir konsere silahlı saldırı düzenlendi, saldırıda 59 kiŖi yaŖamını yitirirken 527 kiŖi yaralandı, saldırı Türk basınında 2 bin 38 haberle konuŖuldu.

Ekim ayının bir diğer önemli başlığı ise Meral Akşener önderliğinde İyi Parti'nin kurulması oldu. "Türkiye İyi Olacak" sloganıyla kurulan parti, 2 bin 432 haberle ayın bir diğer önemli başlığı oldu.

Somali'nin başkenti Mogadişu'da düzenlenen bombalı saldırıda 358 kişi yaşamını yitirirken, saldırıyla alakalı Ekim ayında bin 694 haber çıkışı oldu.

TFF'nin "Türkiye Futbol Oynuyor" projesi kapsamında destek verdiği Bedensel Engelliler Spor Federasyonu bünyesinde bulunan Ampute Futbol Milli Takımı, EAFF Avrupa Ampute Futbol Şampiyonası final maçında İngiltere ile karşılaştı. Vodafone Park'ta oynanan karşılaşma 2-1 Türkiye'nin üstünlüğü ile son buldu. Bu sonuçla Türkiye Avrupa şampiyonu olurken yaşanan gurur bin 601 haberde yer aldı.

KASIM: Ocak 2011'de yerli otomobil için 'babayiğitlere' çağrı yapan Erdoğan'ın bu isteği için ilk somut adımlar Beştepe'de atıldı ve 5 'babayiğit' kamuoyuna tanıtıldı. Türkiye'nin otomobilini üretecek 5 babayiğit Anadolu Grubu, BMC, Kıraca Holding, Turkcell ve Zorlu Holding'den oluştu. 5 ortak 2018 başında şirketi kurup prototipleri 2019'da, ilk otomobili 2021'de üretecek. Medya yerli otomobili 3bin 744 haberle gündemine taşıdı.

ABD'nin İran'a nükleer programı nedeniyle uyguladığı yaptırımları delmekle suçlanan Reza Zarrab'a ABD'de dava açıldı. Aralarında eski Halkbank Genel Müdür Yardımcısı Hakan Atilla ve eski Ekonomi Bakanı Zafer

Çağlayan'ın da bulunduğu dava ABD'de görülmeye başlandı. Kasım ayının en dikkat çeken başlığı olan Zarrab davası 3 bin 102 habere konu oldu.

CHP Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu'nun Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın yakınları hakkındaki Man Adası'ndaki şirket iddiası Kasım ayının en çok konuşulan başlıkları arasında yer aldı. Vergi cenneti olarak bilinen Man Adası'ndaki şirket iddiası 2 bin 327 haberle konuşuldu.

Olimpiyat şampiyonu, eski milli halterci Naim Süleymanoğlu tedavi gördüğü hastanede hayatını kaybetti. Türk sporunun cep herkülü, geride bıraktığı yaşantısında üç olimpiyat, yedi dünya altı Avrupa şampiyonluğu ve 46 dünya rekoru bırakırken bin 87 habere konu olarak Kasım ayının en çok konuşulan haberleri içerisinde yer aldı.

ARALIK: ABD Başkanı Donald Trump, Türkiye dahil dünyanın pek çok ülkesinden gelen olumsuz tepkilere rağmen beklenen kararını açıkladı. Trump, "Kudüs'ü resmen İsrail'in başkenti olarak tanıma zamanı gelmiştir. Dışişleri Bakanlığı'na, Tel Aviv'deki büyükelçiliğimizin Kudüs'e taşınması için hazırlıklara başlaması talimatını verdim" ifadesini kullandı. Trump'ın skandal Kudüs kararı Aralık ayı boyunca 9 bin 66 habere konu oldu.

İstanbul'da düzenlenen İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) Zirvesinde, Doğu Kudüs'ün, Filistin'in başkenti olarak kabul edilmesi yönünde çıkan kararın yarattığı yankıları devam etti. Dünya üzerinde çeşitli ülkelerden karara yönelik destek mesajları gelmeye başlarken zirve sonunda Doğu Kudüs Filistin'in işgal altındaki başkenti ilan edildi. İstanbul'da düzenlenen İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) Zirvesi hakkında 4 bin 389 haber yansıması tespit edildi.

Birleşik Arap Emirlikleri Dışişleri Bakanı'nın Medine'deki kutsal emanetleri kurtarıp İstanbul'a getiren Fahreddin Paşa'yı hırsızlıkla suçlaması iki ülke arasında krize neden oldu. Hükümet ve muhaletten ortak tepkiler gelirken yaşanan olay daha şimdiden 538 haberle konuşuldu



CFO'LAR İÇİN EN BÜYÜK ENDİŞE KAYNAĞI VERİ GÜVENLİĞİ!

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin 'Finans 4.0: Yüksek Risk Ortamında Kurumsal Raporlamanın Dönüşümü' adlı araştırmasına göre; şirketlerin finans liderleri CFO'lar için kurumsal raporlamada en büyük endişe kaynağını veri güvenliği ve gizliliğinin sağlanması oluşturuyor.



Dünyanın lider denetim ve danışmanlık şirketlerinden EY, Chartis araştırma şirketi işbirliğiyle gerçekleştirdiği 'Finans 4.0: Yüksek Risk Ortamında Kurumsal Raporlamanın Dönüşümü' adlı araştırmanın sonuçlarını açıkladı. Yıllık geliri 500 milyon doların üzerindeki büyük ölçekli şirketlerde kurumsal raporlama süreçlerini mercek altına alan araştırma, 25 ülkeden binin üzerinde CFO'nun görüşleri alınarak oluşturuldu.

Araştırma sonuçlarına göre; günümüzün kurumsal raporlama ortamında CFO'lar en çok veri güvenliği ve gizliliğinin sağlanmasında zorlanıyor. Araştırmaya katılan CFO'ların yarısından fazlası (%56) kurumsal raporlama sürecinde karşı karşıya kaldıkları en büyük güçlüğün veri güvenliği ve gizliliği olduğunu ifade ediyor. Araştırmanın ülke bazında öne çıkan sonuçlarına bakıldığında; Hindistan'daki CFO'ların %68'i, Çin'deki CFO'ların %65'i ve ABD'deki CFO'ların ise %63'ünün veri güvenliği ve gizliliği konusunda endişe taşıdığı görülüyor. Bununla birlikte CFO'ların %64'ü veri sahipliği ve yönetimi ile ilgili olarak süregelen belirsizliğin raporlama verimliliği üzerinde kayda değer bir etkisi olduğunu belirtiyor.

Araştırmaya katılan CFO'ların %84'ü farklı ülkelerdeki gizlilik yasalarına bağlı olarak veri akışını aktif olarak yönetmenin güç olduğunu dile getiriyor. CFO'ların yine büyük bir çoğunluğu (%84) verilerin korunması, gizliliği ve düzenlemelere uygunluk konularında veri merkezleri ve bulut bilişiminde farklı güvenlik standartlarını değerlendirmenin ciddi bir sorun teşkil ettiğini ifade ediyor. CFO'ların yaklaşık yarısı (%49) ise bulut bilişimde güvenlik endişeleri ve düzenlemelere uygunluğa ilişkin risklerin teknolojik dönüşüm ve yeni inovatif teknolojilerin uygulamaya geçilmesi önünde engel oluşturduğunu söylüyor.

Veri güvenliği ve gizliliği konusu finans dünyasında belirsizlik yaratıyor!

EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Damla Harman, araştırma sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Şirketlerin finans liderleri, veri güvenliği ve gizliliğinde karşılaşılan güçlükler konusunda nasıl bir yaklaşım izleneceği ile ilgili belirsizlik yaşıyor. CFO'lar finansal bilgiyi işlemede net yönetim süreçlerine ihtiyaç duyuyor. Ancak aynı zamanda verinin mevcut yerel kanunlarla uyumlu ve güvende olduğundan da emin olmaları gerekiyor. Özellikle veri güvenliği konusu büyük ölçekli ve karmaşık yapıya sahip organizasyonlarda ciddi bir sorun haline gelebiliyor. Bu anlamda; gelişmiş veri analizi uygulamalarının ve entegre teknolojilerin kullanılmasının yanı sıra yapay zeka, bulut bilişim ve robotik süreç otomasyonu gibi yeni teknolojilerin benimsenmesi, finansal veri yönetimi kaynaklı itibar ve mali yapıyı zedeleyici maliyetlerden kaçınılmasına yardımcı olacaktır."

CFO'lar yönetimde geleneksel yaklaşımı gözden geçiriyor!

Araştırma sonuçlarına göre; CFO'lar teknolojik ve sosyal gelişmeler doğrultusunda geleneksel kurumsal yönetim yaklaşımlarını yeniden gözden geçirme gereği duyuyor. CFO'ların %42'si denetim komiteleri ve yönetim kurullarının veri güvenliği ve gizliliğine ilişkin kurumsal raporlamadan daha fazla bilgi talep ettiğini ifade ediyor. CFO'ların üçte ikisinden fazlası, düzenlemelerdeki değişikliklere ilişkin risklerin kurumsal raporlamalara dâhil edildiğini dile getiriyor. Bununla birlikte araştırmaya katılan CFO'ların büyük bir çoğunluğu (%85) risk ve düzenlemelere uygunluk konularında denetim komiteleri ve yönetim kurullarına gerçek zamanlı uyarılar iletildiğini söylüyor.

BİR DAHİNİN BAŞARI HİKAYESİ: "TESLA"

Geleceğe yaptığı yatırımlarla adından oldukça söz ettiren Elon Musk'ın yoktan var ettiği elektrikli araç şirketi Tesla'nın inişli çıkışlı hikayesidir bu.. Batmaktan, yapılan anlaşmalarla kurtulan şirketin genç yatırımcılar için heyecan ve ibret dolu hikâyesi!



Tüm yatırımcıların gıpta ederek baktığı Elon Musk, Paypal şirketinden kazandığı paraları SpaceX ve Tesla'ya yatırarak belki de dünyada bir ilki gerçekleştirdi. Kimsenin almak istemeyeceği bir riski alarak kendi ihtimaline oynayan Musk bugün her iki başarılı şirketiyle teknolojiye ve geleceğe yön veriyor.

Tesla Motors şirketini sıfır noktasından sahiplenen Elon Musk, bugün başarıları ve yeni kazançlarıyla anılıyor. Bu noktaya gelinceye dek yaşadıkları, aldığı riskler ve batmaktan kaç defa kurtulduğunu gündemimizde değil. Tesla'nın bol virajlı, yatırımcıların yüreğini ağzına getirecek yeniden varoluş hikâyesi tüm girişimcilere örnek olabilecek bir hikaye..

Kendini fabrikaya atan girişimci!

Sahibi olduğu PayPal'dan 180 milyon gelir elde eden Elon Musk, girişimcilik kariyerine uzmanlık alanı olan yazılımdan devam etmedi. İlk olarak 2002'de SpaceX'i 2004 yılında ise Tesla Motors'u kurdu. Tesla Motors, 6,3 milyon dolar sermaye ile hayata geçmişti ve ilk üretimlerini Menlo Park, California'da bir zamanlar Chevrolet bayisi olan garajda gerçekleştiriyordu. Dışarıdan üretilen parçalar burada bir araya getiriliyordu ancak seri üretim için büyük bir fabrika gerekiyordu. Musk'ın o günlerde gözüne takılan Nummi tesisi, 1 milyar dolar değerindeydi.

Adım adım planlanan başarı!

Tesla projesi ilk yıllarını zor da olsa başarıyla tamamladı. 2008'de ilk Roadster modeli sunuldu ve 2010 sonuna kadar 1.300 otomobil satıldı. Tesla, Model S

tasarımıyla ABD Hükümeti'nin teknoloji şirketlerine sunduğu fondan yararlanma fırsatı yakaladı. Tesla'nın ilk adımlarını bu kadar başarılı kılan, yol haritasının çok iyi belirlenmiş olmasıydı. Musk, ilk olarak yüksek kalite ve performansa sahip spor model bir elektrikli otomobil üretilbileceğini gösterecekti. Ardından, BMW ve Mercedes gibi devlere rakip olabilecek bir sedan üretilcekti. Son olarak, fiyat avantajı sağlamak için seri üretime geçilecekti. En son basamak, en zorlu adımı temsil ediyordu.

Risk almak başarmanın yarısıdır!

Tesla kendisini var eden, yaratıcı fikirler üreten güçlü bir ekibe sahip olmasaydı adı daha bilinmeden sönüp gidebilirdi. Şirketin ilk aracı Roadster'ın 2007 yılında 109 bin dolardan satışa sunulması beklenirken, üretimden önce hazırlanan bir maliyet raporu aracın 140 bin dolardan daha pahalıya mal olacağını ortaya çıkardı. Roadster bir tane bile satılmadan borca girilmesine neden olacaktı. Elon Musk kendi yaptığı hesaplamalarda aracın maliyetini 65 bin dolar hesaplamıştı. İngiltere'de aracın karoserini üreten firmayı ziyarete gittiğindeyse karoseri üretmek için ihtiyaç duyulan malzemelerin bulunmadığını fark etti. Satılması bir yana Roadster'ın üretilmesi bile mümkün değildi. Tesla'nın kaybettiği sermaye 100 milyon dolara yaklaşınca Elon Musk duruma el koydu. Dönemin CEO'su Martin Eberhard'ın havlu atmasıyla elektronik üreticisi Flextronics'in eski patronu Michael Marks geçici CEO olarak göreve başladı. Durumun vahametini fark eden Marks, Roadster'ın üretimini durdurarak yaşanacak kayıpların önüne geçmeye çalıştı. Yenilgiyi kabul etmeyen Musk, 2007 yılının sonunda şirkete 20 milyon dolar daha yatırdı.



Bu yatırım, Roadster sorununu çözmeye odaklanmış mühendisler için bir motivasyon kaynağı oldu. Aracın enerji sorununu çözmek için mühendisler bataryalar boyunca dolaşan yeni bir sıvı soğutma sistemi tasarladı ve bu sistem nem, duman veya sıvı sızıntısı halinde bataryaları mili-saniyeler içerisinde devre dışı bırakacak bir devreyle desteklendi. Roadster, 200 kilovat gücündeki (288 beygir) motoruyla 0'dan 100 kilometre hıza dört saniyenin altında ulaşıyordu.

'Her gün cam yemek gibiydi'

Tesla mühendisleri Roadster üretim maliyetini 95 bin dolara indirmişti ancak 92 bin dolar olarak belirlenen ön satış fiyatlarına ulaşmak bir yana araçtan kar etmek mümkün görünmüyordu. 2008 sonuna gelindiğinde firmanın kasasında yalnızca 500 bin dolar kalmıştı. Tesla gibi fena tökezleyen SpaceX, Elon Musk'ın kişisel servetini bitirmek üzereydi. O sırada 37 yaşındaki girişimcinin hesaplarında son 20 milyon doları kalmıştı. Kalan parası ile hala milyoner olarak yaşayabilirdi ancak Elon Musk, tekrar risk almayı tercih etti. Kendisi gibi girişimci olan küçük kardeşi Kimbal'den destek alan Musk, arkadaşlarından da topladığı paralarla 40 milyon dolarlık bir 'kurtarma paketi' oluşturdu. Hayallerini kurtarmak için çabaladığı günleri Elon Musk, "Her gün cam yemek ve ölüm uçurumuna bakmak gibiydi" sözleriyle anlatıyor.

Meksika'dan Smart kaçırmak!

Ocak 2009'a gelindiğinde Elon Musk kendi yarattığı şansın yardımıyla Tesla'yı kurtarmayı başardı. 2008 yılında Alman firması Daimler Benz'e batarya satışı yapmak isteyen Elon Musk, firma yöneticilerini ikna etmek için Daimler üretimi bir Smart aracını mühendislerin çabasıyla 5 haftada elektrikliye çevirdi. Tesla'nın Kaliforniya'daki üretim tesislerini ziyarete gelen Daimler teknoloji şefi Herbert Kohler'e gösterilen elektrikli Smart, Tesla'nın 2009 yılında Daimler'den bin adet batarya siparişi almasını sağladı. Satıştan 40 milyon dolar gelir elde eden şirketin ayrıca yüzde 10 hissesi Daimler tarafından 50 milyon dolara satın alındı.

Uzakdoğu'dan dokunan el!

Daimler ile anlaşma yapılmasının ardından Roadster satışına başlayan Tesla, sırtını doğrultmaya başlamıştı. Planını uygulamaya koyan Musk, bir Sedan tasarımı aşamasına geçti ve Tesla araçlarına göz alıcı görüntüsünü kazandıran Franz von Holzhausen, Mazda'dan firmaya transfer edildi. Holzhausen, Musk'ın istediği 7 kişilik aile arabasını Model S ismiyle tasarladı. Aracın üretimi için finansman arayan Musk önce Goldman Sachs'a başvurdu. O sırada patlak veren mortgage krizi nedeniyle istediği finansmana ulaşamayan Musk önce ABD Hükümeti'nin 475 milyon dolarlık kredisini kabul etti. Daha sonra da gözünü diktiği Nummi tesislerinin sahibi Japon Toyota



firmasının başkanı Akio Toyoda'yı kahvaltıya davet etti. Roadster ile ufak bir geziye çıkan Toyoda, daha sonra Musk ile kısa bir süre vakit geçirdi. Toplantıdan dört hafta sonra Toyoda, Tesla'ya 50 milyon dolarlık yatırım yapacağını açıkladı. Toyoda ayrıca Model S'in üretilmesi için milyar dolarlık yatırım yapacaklarını ve Nummi tesisi içinde 42 milyon dolarlık teklifi kabul ettiklerini belirtti. Bir ekonomi muhabiri neden Tesla'ya bu denli büyük bir 'iyilik' yapıldığını sorunca, Toyoda'nın cevabı, "Musk-chan... Onu seviyorum!" oldu.

Hayaller gerçek oldu!

Daimler ve Toyota ile yapılan anlaşmaların ardından Tesla'nın işleri tamamen rayına oturmuştu. Firma Ekim 2011'de Model S betayı tanıttı. 3,000 ön sipariş alan otomobil tek şarjla 500 kilometre gidebiliyordu. Şubat 2012'de, Tesla Model X satışa sunuldu. Otomobilin ön siparişlerinden elde edilen gelir 40 milyon dolardı. Aracın tanıtımının ardından TeslaMotors.com trafiği %2800 arttı.

Tesla'nın engel tanımayan büyümesi Nevada'daki dev batarya tesisi Gigafactory ile daha da sağlam temellere oturdu. Otomobillere yarı-otonom sürüş özelliği kazandıran Autopilot teknolojisi de yazılım alanında seviye atlanmasını sağladı. 2016'da Model 3'ü sunan Tesla, kısa süre önce Tesla Roadster'in yeni versiyonu ve ilk yarı-otonom tırı Tesla Semi'yi tanıttı.

Adını Şubat 2017'de 'Tesla' olarak kısaltan firma, otomobilden kalan vakitte yatırımını en uzman olduğu alana, bataryalara yapıyor. Güney Avustralya'da kısa süre önce tamamlanan 129 Megavat kapasiteli Tesla Powerpacks santrali, dünyanın sahip olduğu en büyük batarya özelliğini taşıyor. Tesla elektrikli araçları herkesin erişebileceği fiyatlara indirgeyebilirse, bir gün Tesla'nızı yine Tesla Powerwall bataryası ile aydınlanan evinizde şarj etme şansınız olabilir.

DİJİTALLEŞME İLE ENDÜSTRİLERDE PLANSIZ DURUŞ RİSKİ AZALTILABİLİYOR!

GE Dijital tarafından Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Suudi Arabistan'da yaptırılan bir araştırma, endüstrilerde plansız şekilde yaşanan her bir duruşun ortalama dört saat sürdüğünü ve bu duruşların yılda iki kere gerçekleşmesinin maliyetinin yaklaşık iki milyon dolara ulaştığını ortaya koydu.



Araştırmaya katılan 10 şirketten 8'i dijital teknolojilerin plansız duruş sürelerini ortadan kaldırdığını belirtiyor. Plansız duruşların önlenmesi için dijital dönüşüm yatırımlarının önemine dikkat çeken araştırma, saha servis yönetiminin iyileştirilmesinin artık yönetim düzeyinde bir öncelik haline geldiğini gösteriyor.

Saha servisi yönetim çözümleri alanında öncü olan GE Dijital bünyesindeki ServiceMax tarafından yaptırılan yeni bir araştırmaya göre, plansız duruşların yol açtığı maliyetler, dijital teknolojilere ve saha servis yönetimine yapılan yatırımları artırıyor. Teknoloji danışmanlık şirketi Vanson Bourne tarafından yürütülen araştırmaya Orta Doğu ve Türkiye genelindeki bilişim teknolojileri ve saha servis liderleri katıldı.

Araştırmada öne çıkan bulgular şu şekilde:

- Planlısız duruş sürelerinin sık sık yaşanması: Şirketlerin yüzde 82'si, son üç yıl içinde en az bir kez plansız duruş yaşamış (Ortalama sıklık, iki) ve bu kesintiler, ortalama dört saat sürmüştür.
- Planlanmayan duruş sürelerinin maliyetinin yüksek olması: Aberdeen hesaplamalarına göre duruş süreleri, tüm işletmeler genelinde saatte 260 bin dolara mal olmakta; ortalama bir duruş dört saat sürmekte ve bu duruşun yılda iki kere gerçekleşmesinin maliyeti yaklaşık 2 milyon dolara ulaşmaktadır.
- Farkındalığın düşük olması: Yüzde 65'in üzerinde şirket, ekipmanlarının bakımı, yükseltilmesi veya yenilenmesine ilişkin tam bir farkındalığa sahip değildir.

"Plansız Duruşların Maliyeti, Sebepleri ve Sonuçları" adıyla yürütülen araştırmaya Türkiye, Suudi Arabistan ve BAE genelinde imalat, tıp, petrol ve gaz, enerji, kamu hizmetleri, telekomünikasyon, dağıtım, lojistik ve ulaşım gibi sektörlerde, saha servisi ve bilişim teknolojilerinden sorumlu 150 karar verici katıldı.

Araştırmada, plansız duruşların en çok üretim süreçlerini, üretkenliği ve müşteri memnuniyetini etkilediği; işletmelerin her iş kolunda olumsuz etki yarattığı tespit edildi.

Araştırmada ayrıca, işletmelerin dijital teknolojilere ve saha servis yönetim çözümlerine yatırım yaptığı ortaya koyuldu:

- 10 şirketten 8'i, dijital teknolojilerin plansız duruşları ortadan kaldırdığını kabul ediyor.
- Planlısız duruş sürelerini sıfıra indirmek, ankete katılan kuruluşlardan yüzde 62'si için en büyük öncelik veya yüksek önceliğe sahip.
- Kuruluşların yüzde 51'i, dijital dönüşümün yönetim düzeyinde yüksek veya en büyük önceliğe sahip olduğunu teyit ediyor.
- Araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 45'i, öngörülebilir bakım araçlarına sahip bir dijital ikizin büyük arızaları önleyeceğini kaydederken, bunlardan yüzde 57'si 2020'ye kadar dijital ikize yatırım yapmayı planladığını belirtti.

Saha servis yönetiminin de ortalama olarak önümüzdeki iki buçuk yıl içinde temel bir gelir unsuru haline gelmesi bekleniyor.

GE Dijital Orta Doğu, Afrika ve Türkiye Genel Müdürü Ali Saleh, şöyle konuştu: "Dijital çözümler her geçen gün daha önemli hale gelirken, varlık verimliliğine yönelik farkındalığın yeterli seviyede olmadığını gözlemledik. Saha servisi yönetimi çözümleri, yine aynı şekilde reaktiflik olmaktan proaktif olmaya, proaktiflikten öngörülebilir olmaya geçiş yaptı. Bu tür bir geçişi, planlısız duruşlara olan yaklaşımlarda da görüyoruz; burada kurtarma aşamasından korumaya, ardından da sorun ortaya çıkmadan önlem alma aşamasına geçiş olduğunu gözlemliyoruz. Planlısız duruş süresinin sıfıra ulaşması, şirketlerin endüstriyel dijital stratejilerinde yol almasıyla zaman içinde bir norm haline gelecek."

GLOBAL ÖZEL SERMAYE FONLARI 15 TRİLYON DOLARI YÖNETECEK!

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin özel sermaye fonu sektörünün geleceğini günümüz piyasa koşulları ile mercek altına aldığı araştırmaya göre; global çapta özel sermaye fonlarının yönetimi altında olan 4 trilyon ABD dolarının önümüzdeki 10 yıl içerisinde 15 trilyon ABD dolarına ulaşması bekleniyor.



EMEA Büyüyen Pazarlar Lideri ve EY Türkiye Özel Sermaye Fonları Sektör Lideri Demet Özdemir, şunları söyledi: "Teknolojide kaydedilen ilerlemeler, piyasa koşulları ve düzenlemelerde yaşanan değişim özel sermaye fonu şirketlerini stratejilerini, ürünlerini ve iş yapış süreçlerini gözden geçirmeye itiyor. Sürdürülebilir bir büyüme planına sahip olmak isteyen özel sermaye fonu sektörü liderlerinin yeni dijital olanakları, alt sektörleri ve lokal uzmanlıkları bir arada kullanmaları gerekiyor."

Özel sermaye fonları yatırımlarına hızla devam ediyor!

Türkiye'de son yıllarda birleşme ve satın alma işlemlerinde görülen yavaşlamaya rağmen özel girişim fonu yatırımlarının performansını koruduğunu belirten Demet Özdemir, "Stratejik yatırımcıların ilgisinin azalmasına karşın özel sermaye fonlarının yatırımlarına devam ettiğini gözlemliyoruz. Bu konuda, bu fonların özellikle yerli olanlarının yatırım bölgesinin sadece Türkiye olması ve ellerindeki fonları Türkiye merkezli şirketlere yatırma gereksinimi önemli rol oynarken, yabancı özel sermaye fonlarının ise Türkiye konusunda biraz daha çekimser olduğunu gözlemliyoruz. Öne çıkan sektörlerin ise teknoloji ve perakende olduğu dikkat çekiyor" dedi.

Bu yıl 624 milyar ABD dolarlık sermaye için rekabet yaşandı!

Global özel sermaye fonu sektöründeki büyüme ile birlikte rekabettin de artış gösterdiğinin belirtildiği araştırmada, sadece 2015 yılında kurulan özel sermaye fonu şirketi sayısının 620 adet olduğu ifade ediliyor. Özel sermaye şirketlerinin sayısı arttıkça, sermaye ve fon yatırımcıları için şirketler arasındaki rekabet de artıyor. 2017 yılında global çapta 1.865 adet özel sermaye fonu şirketi toplam 624 milyar ABD dolarlık sermaye arayışına girdi.

Reel değer yaratmak farklı sektörlerde uzmanlık ve rekabet avantajı gerektiriyor!

Araştırmaya göre; reel değer yaratmak özel sermaye fonu şirketlerinin farklı ülke ve sektörlerde uzmanlık geliştirerek rekabet avantajı kazanmasından geçiyor. En ileri teknolojiye sahip operasyon kaynaklarının kullanımı ve yetenek yönetimi değer yaratmaya destek sağlayan temel unsurlar arasında yer alıyor. Maliyetleri düşürücü önlemler alınmasının tek başına yeterli olmadığına dikkat çekilen araştırmada, şirketin portföy stratejisinin doğru belirlenmesi, iş modeli ve süreçlerin buna göre yapılandırılması ve farklı ülkelerdeki yatırım fırsatlarının yakalanması için derin bir sektör bilgisi gerektiğine vurgu yapılıyor.

Dünyanın lider denetim ve danışmanlık şirketlerinden EY, ünlü ekonomist Dr. Nouriel Roubini'nin kurucusu olduğu Roubini ThoughtLab işbirliğiyle gerçekleştirdiği araştırmanın sonuçlarını açıkladı. Özel sermaye fonu sektörünün geleceğini günümüz piyasa koşulları ile mercek altına alan ve önde gelen sektör liderlerinin değerlendirmelerini içeren araştırma, yatırımlarından en yüksek değeri yaratmaya yönelik strateji oluşturmayı hedefleyen özel sermaye fonu yatırımcıları için de kılavuz niteliği taşıyor. Araştırmada; özel sermaye fonu sektörünün son yıllarda ulusal varlık fonları, aile şirketleri ve net gelir düzeyi yüksek bireylerden kayda değer bir likidite akışı çektiği belirtiliyor. Ayrıca yatırımcıların günümüzün düşük-faizli piyasa ortamında yüksek getiri arayışını sürdürdüğüne de işaret ediliyor.

Dünyadaki özel sermaye fonlarının günümüzde teknoloji ve düzenleme alanlarında yaşanan dönüşümün yanı sıra piyasalardaki hızlı değişimle yeniden şekillendiğinin vurgulandığı araştırmada; şirketlerin köklü bir yapılanma sürecinde olduğu belirtiliyor. Araştırmada özel sermaye fonlarının finansal krizden bu yana geçirdiği değişimin geçmiş 45 yılda yaşananlardan çok daha derin olduğu belirtilirken, şirket sayısındaki artış da dikkat çekiliyor. 2008 yılında dünyada 4 bin 700 civarında olan özel sermaye fonu şirketi sayısının şu an 7 binin üzerinde olduğu ifade ediliyor. Öte yandan yatırım stratejilerindeki değişim ile pek çok özel sermaye fonu şirketinin halka açılmaya yönelik olarak ortaklık yapısını terk ettiğinin altı çiziliyor. Global çapta özel sermaye fonu şirketlerinin yönetimi altında olan 4 trilyon ABD dolarının ise önümüzdeki 10 yıl içerisinde 15 trilyon ABD dolarına ulaşabileceği öngörülüyor.

Özel sermaye fonu sektörünün önemli bir dönüm noktasında olduğu değerlendirmesinde bulunan EY

KURUMSAL DEĞERİN YENİ ÖLÇÜTÜ: DİJİTALLEŞME!

Şirketler kurum değerlerini en üst düzeye çıkarmak için derin dijital know-how'a sahip liderleri tercih ediyor. Lider seçimlerinde firmalar, özel sermaye deneyiminin yanı sıra adayların dijital vizyonlarına dikkat ediyor.



Özel sermaye yöneticileri, bakir alanları değerlendirmek için yeni dijital becerilere ihtiyaç duyuyor.

Şirketlerin kurumsal değerinin ölçütü artık tuğla ve harç varlıkları, tesis, envanter ve boru hattı anlaşmaları gibi geleneksel araçlara dayanmıyor. Kurumsal değer, işin dijital yolculuğunun seviyesi ve dijitalleşme için gelecek potansiyeli ile ölçülüyor. Page Executive, dijitalleşmenin, hızlı adaptasyon ve daha ayrıntılı analizlere göre şirketin tepki verebildiğini ifade ediyor. Böylece şirkete yeniden yatırım yapabilme olanağı sağlayarak belirli alanlardaki yatırım getirisini (ROI) belirlemesine yardımcı oluyor. Page Executive Danışmanı Deniz Çakırgil Sezen, "Şirketler, kontrol ettikleri işletmelerdeki kilit rolleri değiştirme yetkisine sahip. Dijital dünyaya ayak uydurabilmek için bu değişimi gerçekleştirmeleri gerekiyor." diyor.

Yatırım şirketleri, dijitalleşme oranlarını anlayıp benimseyerek firmalarına değer katacak liderlere ihtiyaç duyuyor. Dijitalleşme, daha fazla kazanım için hızlı değişimi kolaylaştırmakla birlikte pek çok farklı iş alanında gelişim imkânı sağlıyor. Ayrıca yine dijitalleşme sayesinde, iş dünyasında hem avantaj hem de dezavantaj olarak görülebilen şeffaflık ve rekabette de artış gözlemleniyor. Özel sermayede, portföy

iyileştirmelerinde daha önce kullanılan çalışma modeli ve stratejilere kıyasla çok daha farklı bir yol izleniyor. Liderlerin, daha iyi değerlendirmeler yapabilmek için yeni çağın gereklerini kapsamlı bir şekilde benimsemeleri önem taşıyor.

Dijitalleşme sorgulama biçimlerini değiştiriyor!

Günümüzde, verimliliğin tam kalbinde dijital çalışma biçimleri yer alıyor. Dijitalleşme şirketlerin kazanç/kayıp belirlemelerine ve dâhili, harici olarak daha etkin iş birliğine yardımcı oluyor. Ölçülebilir ve hızlı yapısıyla tedarik zinciri ve satış pazarlama gibi pek çok alanda da kolaylıkla uygulanabiliyor. Dijital çalışma biçimleri, şirketlerin kazançları ve kayıpları tespit etmesine ve dâhili ve harici olarak daha etkili bir şekilde iş birliği yapmasına yardımcı oluyor.

Hızlı gelişen dünyada sakın kalmak!

Perakendeciler giderek, dijital kanallar, sohbet botları ve sosyal medya aracılığıyla fiziksel mağaza perakendeciliğinin geleneksel modlarını 24/7 küresel çevrim içi ağa bağlıyorlar. Tedarik zinciri, lojistik, pazarlama, insan kaynakları ve satış konularında doğrudan etkileri olan bu tür stratejiler, dijital bir zihniyet ve net bir vizyon gerektiriyor.

Dijital Stratejiyi benimseyen liderler önem kazanıyor!

Dijitalin en iyi şekilde benimsenebileceği ana alanlarını belirlemek ve bunun gelecekte işletmeyi nasıl etkileyeceğini açıklamak için bir vizyon ve bir strateji geliştirmek oldukça önemli. Bünyesinde dijital roller barındıran departmanların dijital müdür atamaları gerekiyor. Bu doğrultuda yapılan işe alımlar büyüme yolunda beklentilerin karşılanmasını sağlıyor.

Page Executive Danışmanı Deniz Çakırgil Sezen "Bazen, karar verenin belirsiz olduğu bir matris durumuyla karşılaşıyoruz. CFO, CEO'ya rapor verir ve onu sıralamada CEO'nun ardında önemli bir paydaş olan yatırımcı takip eder. Ancak tüm bu liderlerin, dijital dönüşümün, yatırım açısından getirileri hakkında yeterli farkındalığa sahip olduklarını söyleyebilir miyiz? Ya da ortak bir çapraz işlevsel dijital vizyonu paylaştıklarını söylemek mümkün müdür?" diyor ve ekliyor "Özel sermaye şirketleri, genel stratejiyi anlayıp kavramsallaştırarak doğrudan taktiksel uygulamasını sağlayacak dijital stratejistlere ihtiyaç duyuyor." diyor. Kârlılığın doğası ve başarıyı oluşturan etkenler değişiyor. Yeni becerilere ve temel yetkinliklere ek olarak inovasyonu da ana eğilimler arasında görmek büyük önem kazanıyor. Başarılı uygulamalar ile bu yetkinlikler dijital çağda karlılığın anahtarı oluyor.

Y KUŞAĞI SÖZE DEĞİL EYLEME İNANIYOR!

Great Place to Work Enstitüsü, "Best Workplaces for Milleninals" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Araştırmaya göre, yaptıkları işte anlam bulamayan Y kuşağı çalışanlarının sadece yüzde 29'u verimli çalışıyor.



Yüzde 60'ının yeni iş fırsatı aradığı, yüzde 21'inin bir sene içinde işini değiştirdiğine dikkat çekilen araştırma bulguları, bu kuşakta diğer nesillere göre iş değiştirme olasılığının 3 kat daha fazla olduğunu ortaya koyuyor.

İş yerindeki karar alıcıların inisiyatifleriyle oluşan ve gelişen yüksek güven kültürü, çalışanlar arasındaki eşitliğin sağlanmasında belirleyici bir faktör. Kurumsal stratejinin belirlenmesinde de önemli bir yeri olan güven kültürü, tüm çalışanlar için olumlu yönde tesir ederken yarının liderleri olan Y kuşağını daha fazla etkiliyor. Y kuşağına bağlı güven temelli bir iş yeri kültürüne öncelik vermek kurumların geleceği için bir zorunluluk haline geldi.

"Best Workplaces for Milleninals" araştırmasından elde edilen bilgilere göre, Y kuşağı için yaşadıkları deneyimler, onlara verilen unvanlardan ve sözlerden daha inandırıcı. Bu nesil, CEO'ların iş-hayat dengesini teşvik ettiğini söylemelerini veya şeffaf bir liderlik sürecinden bahsetmelerini değil, bu değerleri günlük çalışma deneyimlerinde görmeyi talep ediyor. Bu taleplerin karşılandığı iş yerlerinde Y kuşağı, çeviklik ve inovasyonda 8 kat daha verimli oluyor. Bu durum, aynı zamanda bu neslin iş yerinin marka elçisi olmasını da beraberinde getiriyor.

Yüzde 89'u çalıştıkları şirketlerde uzun süre kalmayı planlıyor!

Güven temelli bir kültür tesis etmenin nitelikli ve genç işgücü yaratmak için her zamankinden daha önemli olduğunu belirten Great Place to Work Türkiye Genel Müdürü Eyüp Toprak, araştırmaya dair "Y kuşağı için yaptığımız tüm araştırma çıktılarında aynı sonuç ile karşı karşıya kalıyoruz. Yüksek güven kültürünün tüm jenerasyonlar üzerinde pozitif yönde etkisi mevcut ama

bu etki Y kuşağında her zaman daha yüksek. İş yerinde güven kültürünü içselleştirmiş şirketlerde çalışan Y kuşağının %89'u çalıştıkları şirketlerde uzun süre kalmayı planlıyor." dedi.

Yaptıkları işte anlam arıyorlar!

Y neslinin bir anlam arayışı içinde olduklarını belirten Toprak, sözlerine şöyle devam etti: "Y kuşağı katıldıkları organizasyonlarda bir etki oluşturmak, faydalı olmak, değer katmak istiyorlar. Analizlerde iş yerinde bir fark yarattığını düşünen bu kuşağın temsilcileri, diğer iş arkadaşlarına göre 6 kat daha uzun bir gelecek planladıklarını ifade ediyor. En iyi işverenlerde çalışan X kuşağı çalışanları, liste dışı kalan şirketlerdeki akranlarına göre mevcut iş yerlerinde kalmaya 15, Y kuşağı ise 20 kat daha yatkın."

Bu nesli anlayamamak şirketlere pahalıya mal olabilir!

Araştırma bulgularında bu jenerasyonun kariyer gereksinimlerini anlayamamak, sadece gelecekte yönetici olacak bir nesli kaybetmek anlamına gelmiyor. Bu nesle yönelik strateji ve yol haritası belirlemeyen şirketler, yenilikçiliği ve dinamizmi kaybetme riski ile de yüzleşmek durumunda. Araştırma sonuçlarına göre bu durum, şirketler için pahalı ve ekonomik yönden tehdit edici bir unsur.

Y kuşağı için mükemmel bir kurum kültürü yaratmanın 5 yolu;

Şirketler, Y kuşağı odaklı stratejiler geliştirmeli. Bu kuşağa samimiyetle liderlik edilmeli. Temel değerler tanımlanmalı ve bu değerler iş süreçlerine taşınmalı. İşveren markası güçlendirilmeli. Konuya tümleşik açıdan yaklaşılarak tüm çalışanlar için mükemmel bir iş yeri inşa edilmeli.



BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI DR. FARUK ÖZLÜ

HEDEFİMİZ, TEKNOLOJİ ÜRETEN BİR TÜRKİYE OLUŞTURMAK!

{ Türkiye'nin bütün söylemlere rağmen 2017 yılında dünya çapında rekor bir büyüme gerçekleştirdiğini söyleyen Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, "Teknoloji transfer eden değil, teknoloji üreten bir Türkiye oluşturmak istiyoruz" dedi.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü; "Bütün konuşmalar ve bütün söylentilere rağmen Türkiye büyüyor. Türkiye birinci çeyrekte büyüdü, ikinci çeyrekte büyüdü. Üçüncü çeyrekte ise dünya çapında dünya ölçeğinde bir büyüme rekoru kırdı. Toplamını aldığımızda ortalama Türkiye'nin büyümesi 7.3'tür. Peki sanayi büyümesi ne kadar? Sanayimiz üçüncü çeyrekte yüzde 15.8 büyüdü. Ortalama yüzde 11.1 Türkiye'nin genel büyümesi, imalat sanayimizin büyümesi yüzde 15.8'tir. Bununda ortalamasını aldığımızda imalat sanayimizde toplam 3 çeyrekte ki büyümemiz toplam yüzde 9,4'tür. Türkiye büyüyor, Türkiye büyümeye devam edecek" ifadelerini kaydetti.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, yurt dışında Türkiye'nin OSB'ler kuracağını ifade ederek; "Organize Sanayi Bölgeleri Türkiye'nin planlı

sanayileşmesinin en önemli alt yapı unsurlarından birisidir. Türkiye OSB kurma, bunları geliştirme ve yönetme konusunda son 50-60 yılda ciddi bir deneyim ve bu deneyimi önümüzde ki dönemlerde yurt dışına ihraç edeceğiz. Yurt dışında OSB'ler kuracağız ve bunları işleteceğiz, yöneteceğiz" dedi. Faruk Özlü, bilim ile sanayi arasında bir bağ kurmak istediklerini belirterek "Bizim bilim, sanayi ve teknoloji politikalarında konusunda yeni bir yaklaşımımız var. Bizim bilim ve teknoloji politikaları ile sanayi politikalarının eş zamanlı belirlenmesini istiyoruz. Bu konuda ısrarcıyız. Bunu neden böyle istiyoruz? Çünkü bilimden teknolojiye, teknolojiden sanayiye bir bağ kurmak istiyoruz. Bilimin çıktısı, teknolojiye girdi, teknolojinin çıktısının, sanayiye girdi olmasını istiyoruz. Topluma ekonomik ve sosyal fayda sağlamayan bilim bizden uzak olsun. Bizimle alakası yok. Topluma ekonomik ve sosyal fayda

sağlamak esastır. Dolayısı ile biz bilimden, teknolojiye, teknolojiden sanayiye bir bağ kurmak istiyoruz. Bazı akademik yaklaşımlar var. Bunları tasvip etmiyoruz. Ben bilimin faydası olup, olmadığına bakmam. Benim için bilmek önemlidir diyen görüştüğüm akademisyenler var. Yaptığımız çalışmaların, yaptığımız işlerin önce neye faydası var diye soracağız. Topluma bir faydası yoksa, insanlığa bir katkı sunmuyorsa, medeniyetin oluşumuna girdi sağlamıyorsa o bilimin, o bilginin, o teknolojinin bizimle alakası yok. Dolayısı ile biz bu bağ çok önemsiyoruz" diye konuştu.

Türkiye'nin esas odaklanması gereken noktanın endüstriyel arama olması gerektiğini söyleyen Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü; "Biz kendi teknolojisini üreten bir sanayi dönüşümünü hedefliyoruz. Bütün dünya endüstri 4-0 diyor. Fakat Türkiye'de bazı çevrelerin endüstri 4-0'ı iyi anlamadıklarını görüyorum. Her şeye 4-0 diyorlar. Geçen bir iş adamı proje getirdi. Diyarbakır 4-0 diyor. Birisi eğitim 4-0 diyor. Bu 4-0 sanayi devrimidir. Buna bazı ülkeler toplum 5-0 diyor. Teknolojideki dönüşümün toplumsal dönüşümü tetiklemesi nedeniyle toplum 5-0 diyorlar. Biz sanayi 4-0 ile ilgili çalışmalarımızı gelecek yılın ilk yarısında paylaşacağız ve açıklayacağız. TOBB, TUSİAD, MÜSİAD, YASED, TİM, TTGB ile birlikte ortak bir platform oluşturduk. Onlar raporlarını getirdiler. Nedir bu raporlar? Türkiye'nin yol haritasını hazırlıyoruz. Endüstri 4-0 dedikleri dönüşümün Türkiye'de ki yol haritasını hazırlıyoruz ve buna biz Türkiye'nin kendi sanayi devrimi demek istiyoruz. Kopya etmek değil, kendimiz hazırlamak istiyoruz. Bakın Mustafa Kemal Atatürk'ün güzel bir sözü var. Diyor ki; 'bilim tetkikle olur, tercüme ile olmaz' diyor. Öyle tercüme ile Almanlar 4-0 demiş bizde 4-0 diyelim her şeye 4-0 diyelim, şehirler 4-0, eğitim 4-0 bu şekilde olmaz. İnşallah önümüzdeki yıl Türkiye'nin kendi sanayi devrimini yapacağız. Biz buna Akıllı Toplum 5-0 demek istiyoruz. Sadece teknolojideki dönüşümü değil teknolojideki dönüşümün toplumdaki dönüşüme yansımalarını dikkate almak istiyoruz. Biz yapmasak da, biz dursak da dünya dönüyor. Dünya ilerliyor, biz bunun gerisinde kalamayız. Birinci ve ikinci sanayi devrimlerini 100 yıl geriden takip ettik. Üçüncüsünde 30 yıl gerideydik. Bu 4-0 denilen hadisede çok geride sayılmayız. 3-4 yıl aramızda bir fark var. Türkiye'de maalesef bu konuda yapılan anlamlı bir çalışma da yok. Bizim üniversitelerimizde bilimsel kapasiteleri arttırmamız lazım. Üniversitelerimizin bilgi üretmesi lazım. Ya bilgi üretip bunu teknolojiye dönüştürürsünüz, ya da teknoloji üretirsiniz transfer edersiniz. Teknoloji transferi çok güzel bir durum gibi görünüyor ama aslında biz teknoloji satın alıyoruz. Parasını veriyoruz ve satın alıyoruz. İmalat bilgi paketi, üretim bilgi paketlerini parasını verip satın alıyoruz. Teknoloji denilen şey aynen bir sermaye gibidir. Kapitaldir. Biz



teknoloji transfer eden değil, teknoloji üreten bir Türkiye oluşturmak istiyoruz. Sanayimizin teknoloji üretmesini istiyoruz. Sanayimizin ihtiyaç duyduğu alanda teknolojisini kendisinin üretmesini istiyoruz. Bunu üreteceği yerde teknoparklardır" dedi.

"MİLLİ VE YERLİ ŞUURUNU HER ALANDA HAYATA GEÇİRMEMİZ GEREKİR"

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, "Başta Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere hükümet olarak hep milli ve yerli vurgusu yapıyoruz. Bu vurgu sadece sözde öylesine yapılan bir vurgu değildir. Milli ve yerli önceliğimizi her alanda uygulamaya döküyor, bu unsuru sadece siyasetimizin değil, icraatımızın da merkezine yerleştiriyoruz" dedi.

Bakan Özlü, "Dünya'da amansız bir mücadele devam ediyor. Yayılmacı hevesler, sınır tanımaz bir şekilde her alanda kendini hissettirmeye devam ediyor. Güçlü ülkeler, her alanda var olmanın mücadelesini kıyasıya



ve çoğu zaman maalesef kısıyıcı bir şekilde sürdürüyor. Ekonomiden siyasete, tüm kartlar açık bir şekilde oynanıyor" diye konuştu.

Modern istila yöntemleriyle toplumların dize getirilmeye çalışıldığını belirten Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, bu dize getirme çalışmalarının bir yanında askeri ve ekonomik baskıların diğer yanında ise aslında daha dipte daha derinde çok daha sinsi, kesintisiz bir istila mekanizmasının olduğunu çok iyi bir şekilde işlediğini ifade etti. Bakan Özlü, bu istila mekanizmasının dil, kültür ve değerler istilasını olduğunu bildirdi.

"Dil bilincinin toplumda yerleşmesi ve gelişmesini sağlamak için bir araya gelmek zorundayız" diye konuşan Bakan Özlü, sinsi mekanizmanın en öncelikli hedeflerinden bir tanesinin toplumların dili olduğunu belirtti.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü; "Dilini bozdukları bir toplumun her şeyini bozabilirler. Dillerini yönettikleri bir toplumu her alanda yönetebilirler. Dillerine yabancılaştırdıkları bir toplumu her türlü değerlerine karşı duyarsız hale getirebilirler" dedi.

Modern insanın bunalımını tarif eden yabancılaşmanın felsefecilerin ve psikologların çok yakından ilgilendiği bir kavram olduğunu ifade eden Bakan Özlü; ancak yabancılaşmanın sadece bireylerde ortaya çıkan bir durum olmadığını, yabancılaşmanın çeşitli şekillerde modern toplumları da özünden uzaklaştırıp çürümeye götüren bir kavram olduğunu kaydetti.

Bunun en tehlikelisinin bir toplumun diline yabancılaşması olduğunu dile getiren Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü; "Diline yabancılaşan bir toplum ilk düğmeyi yanlış iliklemiş demektir. Kadim kuraldır, ilk düğmeyi yanlış iliklersen sonraki düğmeler de hep yanlış iliklenir. Dilini koruyamayan, onu geliştiremeyen, zenginleştiremeyen, toplumlar ne kendi özgün kültürünü oluşturabilir, ne de milli değerlerini koruyabilirler. Dili yoz bir toplumun, kültürü de yozdur, edebiyatı da yozdur

ve yozlaşmış bir toplum güdülmeye mahkumdur. Milli birliğimizin en önemli unsuru olan dilimizi koruyamazsak ülkemizi de koruyamayız, devletimizi de koruyamayız, milletimizi de de koruyamayız" diye konuştu..

Bakanlık olarak bu anlamda ciddi bir proje yürüttüklerini aktaran Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, şunları kaydetti: "Sizin Türkçe karşılığı olan hiç bir kelimenin yerine yabancı kelime kullanılmasın ilkenizle, bizim ithalata karşı başlattığımız yerli ürün seferberliği aslında aynı dertle dertlendiğimizizin göstergesidir. Nasıl ki biz 1000 ürün 1000 KOBİ projemizle Türkiye'de üretebileceğimiz ancak ithal ettiğimiz ürünlerin üretimini Türkiye'de yapmaya başladıysak sizlerin de benzer çalışmaları dil alanında yapmanızdan memnuniyet duyuyoruz. Çünkü eğer peşinden gidilecek bir ülke olacaksak, milli ve yerli şuurunu her alanda hayata geçirmemiz gerekiyor. Ancak açık konuşmak gerekirse bu anlamda almamız gereken daha çok mesafe var. Üretilen mal ve ürünlerin isimlerinden ticari unvan ve adlara... yabancılaşmanın yozlaşmanın ve özentinin hızla arttığını maalesef görüyoruz. Teknolojinin hayatımızın her alanına girerken beraberinde yabancı kavramları da getirip hayatımızın orta yerine soktuğu bir sır değildir. Hal böyle ama hep böyle kalmak zorunda değil. Türkiye büyük bir ülke, Türkçe çok zengin bir dil. Kendi bilim dilimizi de kavramlarımızı da oluşturabilecek, yerleştirebilecek güçteyiz ama bunun için üretmeliyiz. Bilimi Türkiye'de üretirsek, bilim dilini de Türkçe yaparız. Teknolojiyi Türkiye'de üretirsek teknolojinin kavramlarını da Türkçeleştiririz. Sanayi ürünlerini de Türkiye'de üretirsek isimlerini de



bu topraklardan çıkartırız. Çocuğu doğan nasıl adını koyarsa, biz de bilgi üretirsek, teknoloji üretirsek, sanayi olarak üretirsek bunun da ismini kendimiz koyarız."



Bakan Özlü, bir dilin bilim dili olabilmesi için konuşulduğu toplumda bilgi üretiminin de var olması gerektiğini vurgulayarak; "Bu yüzden bilgi üreteceğiz, bilim üreteceğiz. Bilim üreterek Türkçemizi, dilimizi yükselteceğiz. Bunun için hedefimizi bilim merkezi, teknoloji üssü ve ileri sanayi ülkesi Türkiye olarak belirledik. O hedefe ulaşmak için araştırma, geliştirme ve yenileşme seferberliğini başlattık ve inşallah bu hedefe ulaşacağız. Rahmetli şair ve yazar Fazıl Hüsni Dağlarca, 'Türkçe benim ses bayrağım' derken hepimizin hislerine tercüman olmuş hepimizin bam teline dokunmuştur. Gerçekten de ana dilimiz olan Türkçemiz yere düşürmeden göklere çıkarmamız gereken bayrağımızdır. Türkçe bayrağına sahip çıkmak, dilimizle ve edebiyatımızla kanatlanmak, bu bayrağı rüzgarsız bırakmamak, memlekete dair hedefleri, umutları olan hepimizin ortak vazifesidir. Değerli edebiyat gönüllüleri, alanlarımız farklı olsa da derdimiz aynıdır. Aynı dertle dertlenen bir kardeşiniz olarak faaliyetlerinizle çok önemli bir boşluğu doldurduğunuza inanıyorum. Türkçe konuşacağız, Türkçe düşüneceğiz, Türkçe seveceğiz, Türkçe hayal kuracağız." diye konuştu.



TÜSİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI EROL BİLECİK

EKONOMİDE YENİ BİR HİKAYEYE İHTİYACIMIZ VAR!

{ TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, "Ekonomi anlamında yeni bir hikayeye ihtiyacımız var. Yapılan çalışmaların çoğunun Sanayi 4.0'ın içinden geçecek öyküyle yeşereceği konusunda inancımız tam" dedi.

Dijital dönüşümün yazılı ve görsel basın aracılığıyla insanların sürekli gündemlerinde olduğunu anlatan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, "Ülkelerin en önemli büyüme stratejilerinden biri olan Sanayi 4.0, dünyanın ekonomik merkezlerinde gündemin hep üst sıralarına net bir şekilde oturdu. Yeni yıla girerken de, teknolojinin üretim süreçlerinin her aşamasında kullanıldığı yeni bir sistemin sanki kalp atışlarını duyuyoruz. Birinci, ikinci, üçüncü sanayi devriminde maalesef dünyanın bir miktar gerisinde kaldık. Bunun sıkıntılarını yaşadık. İnanıyorum ki; bu defa 'Geç kaldık' demeyeceğiz. Bir an evvel adapte olmamız gereken 4. Sanayi Devrimi, 'dört dörtlük' bir devrimdir" diye konuştu.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, Türkiye'de dijitalleşme konusunda farkındalıkla ilgili problemin azaldığını, bunun Türkiye adına son derece umut verici olduğunu belirterek, 4. Sanayi Devrimi konusunu, Türkiye gündeminin öncelikleri arasında gördüklerini her vesileyle vurguladıklarını aktardı.

Türkiye'nin yeni hikayesinin bu süreçten geçtiğine dikkati çeken Erol Bilecik, "Ekonomi anlamında yeni bir hikayeye ihtiyacımız var. Yapılan çalışmaların çoğunun Sanayi 4.0'ın içinden geçecek öyküyle yeşereceği konusunda inancımız tam" dedi.

11. Kalkınma Planı'nın hazırlıklarının devam ettiğini hatırlatan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, Türkiye'yi 2023'e taşıyacak Kalkınma Planı'nın temel ekseninin dijitalleşme olduğunu bildirdi.

Erol Bilecik, sanayinin dijital dönüşümünün tek bir şirketin veya bir sektörün, tek bir teknolojiyle başarabileceği bir süreç olmadığını vurgulayarak, 4. Sanayi Devrimi'nin değer zincirinin tüm halkalarının rol aldığı, kararlılık isteyen bir ekip işi olduğunu anlattı.

Türkiye'nin kendine en uygun dönüşüm modelini yine kendisinin inşa etmesi gerektiğini de vurgulayan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, "Bu raporumuzun da bu inşa sürecine çok önemli katkıda bulunacağına inanıyorum. Türkiye'nin Sanayide Dijital Dönüşüm Yetkinliği raporunu muazzam bir Türkiye projesinin temeli gibi görüyorum. Bu temelin harcını her birlikte oluşturduk. Bundan sonraki süreçte de ekosistemdeki tüm paydaşların desteğiyle yapacağımız her çalışma, bu projeyi daha da fazla güçlendirecek. 4. Sanayi Devrimi, gümbür gümbür gelen bir devrimdir. Doların 4.0 olduğu günleri geride bırakmanın bir tane yolu var; Sanayi 4.0'ı yakalamak. Ya dolar 4.0'ı fazlasıyla konuşacağız ya da Sanayi 4.0'ı yakalayıp doların ve faizin ateşini konuşmaktan daha keyifli bir süreç yaşayacağımıza inanıyorum" diye konuştu.

"YABANCI YATIRIMCILAR OHAL DEVAM ETTİKÇE TÜRKİYE'YE GELEMEECEKLERİNİ SÖYLÜYOR"

"OHAL sona ermeden sözleşme imzalamalarının kurum içi mevzuatları gereği mümkün olmadığını söyleyen



yabancı yatırımcılarımızın sayısının da azımsanmayacak kadar yüksek" diyen TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, Türkiye'de olağan dışı olaylar yaşandığı ve ciddi güvenlik tehditleri altında kalındığına işaret ederek, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Ancak iş dünyasının normalleşme ihtiyacı aradan geçen 10 ay içerisinde gittikçe artmıştır. Bizler her gün iş yapmaya çalışırken yurt dışı paydaşlarımızdan; OHAL koşulları devam ettiği müddetçe Türkiye'ye gelemeyeceklerini duyuyoruz. OHAL sona ermeden sözleşme imzalamalarının kurum





İçer mevzuatları gereği mümkün olmadığını söyleyen yabancı yatırımcılarımızın sayısının da azımsanmayacak kadar yüksek olduğunu paylaşabilirim. OHAL süresince seyahat ve sağlık sigortası yapamadıkları gibi şikayetlerle de karşı karşıya kalıyoruz. Ülkemizde OHAL süreci devam ettiği için tedarik zincirlerimizin güvenliği dahi sorgulanır hale gelmiş durumdadır. Bunlar maalesef uluslararası arenadaki algının buradakinden bir miktar farklı olduğunu gösteriyor. Ekonomide yeni bir döneme girecek ve yeni bir atılım sağlayacağımıza inanıyorum. Bunu hep beraber çok çalışıp, dış dünya ile ilişkilerimizi iyileştirerek, aynı zamanda içeride rekabet gücümüzü artırıcı reformları yapıp öngörülebilir bir yatırım ortamı sağlayarak yapacağız. TÜSİAD olarak ülkemizin ve ekonomimizin potansiyeline her zaman güvendik. Türkiye'nin çok daha güçlü ve büyük bir ekonomi olması için, hiçbir engel olmadığı gibi, önümüzde pek çok fırsatların olduğunu görüyoruz."

"HUKUK, DEMOKRASİ VE ÖZGÜRLÜKLER OLMADAN, İSTİHDAM YARATMAKTAN BAHSETMEK MÜMKÜN DEĞİL"

Hiçbir ekonomik kazanımın demokraside ilerleme sağlanmadan kalıcı ve sürdürülebilir olamayacağını söyleyen TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik; "Hukuk, demokrasi ve özgürlükler toplumu olmadan; katma değer ve istihdam yaratmaktan, nitelikli yatırım çekmekten veya etkin girişimlerin yeşerdiği ülke olmaktan bahsetmemiz ne yazık ki mümkün değil. Bu

alandaki yapılacak her iyileştirmenin hem yurt içinde hem de yurt dışında yatırımcılar tarafından olumlu karşılanacağını bir kez daha altını çizmek isterim" dedi.

"BÜYÜMENİN KALİTESİ SON DERECE ÖNEMLİ"

Büyümeyi son 4-5 yıldır tüketim ve kamu harcamalarının sürüklediğine işaret eden TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, "Yatırımlar ve ihracat uzun bir süre zayıf seyretti. Nitekim, 2012-2016 döneminde ortalama büyüme hızımız yüzde 5.3'e geriledi. Bu dönemde yavaşlamanın yanında büyümenin kalitesini biraz daha gözlemlememiz, biraz daha dikkatli bakmamız noktasında gözlemlerimi sizinle paylaşmak isterim. Büyümenin kalitesi son derece önemli" diye konuştu.

Göç sorunu ve terör saldırılarının Türkiye ve AB'de önemli dalgalanmalara sebep olduğunu belirten Erol Bilecik, sözlerine şöyle devam etti: "Arka arkaya yaşanan seçimler ve hain darbe girişimi de haliyle gündemimizi ekonomiden uzaklaştırdı. Tüm bu faktörlerin ekonomik yavaşlamada payı olduğu açık. Nitekim, turizm ve perakende sektörlerimiz hala zorluk içerisinde. Güneydoğu Anadolu bölgemizde ise işsizlik oranı yer yer yüzde 30'lara ulaşmış durumda. Tüm bu gelişmelere rağmen ekonomimizin ciddi bir krize girmemiş olmasının bir başarı olduğunun da altını çizmek isterim."

"AB'YE ÜYELİK SÜRECİ, KÜRESEL REKABETTE DAHA GÜÇLÜ BİR TÜRKİYE İÇİN BELİRLEYİCİDİR"

"Gelişmiş ülkelerin toparlandığını görüyoruz. Bu toparlanmanın henüz kırılma noktasında hemfikiriz" diyen TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, sözlerini şöyle noktaladı: "AB'ye üyelik süreci, küresel rekabette daha güçlü bir Türkiye için belirleyicidir. AB, hala bizim en büyük ihracat pazarımız olma özelliğini koruyor. AB ile tam üyelik sürecinin devamı, bu sayede ekonomi, bilim ve eğitim gibi konulardaki ilişkilerin geliştirilmesini diliyoruz. Her iki tarafın da bütün siyasi otoritelerine, ortak bir geleceği kurmak üzere büyük bir sorumluluk düştüğü inancındayız. AB'ye tam üyelik süreci, ekonomik ilişkilerin ötesinde, dünyanın gerisiyle olan ilişkilerde de belirleyicidir. AB'ye baktığımız zaman merkezinde federal bir seçenek, Euro bölgesinin yer aldığı çok çengelli bir görünüme doğru yönelimi söz konusudur. Türkiye'de eğitim ve beceri düzeyi geri, hem de işsizlik oranı çok yüksek. Gençleri geleceği kuracak hale getirmek en önemli sorumluluğumuz. Gençlerimizi dinlemeye, düşünmeye ve fikirlerimizi olgunlaştırmaya fazlasıyla gerek duyuyoruz. 2023 hedeflerine ulaşmak amacıyla bu konulara hızla eğilmek zorundayız. Fiziksel ve dijital dünya arasında gençlerimiz, sınırların neredeyse kaybolduğu bir dünyada yetişiyorlar."

UZUN VADELİ YATIRIM VE 2018'İN SEKTÖRLERİ

2017 yılını özellikle borsa yatırımcısı açısından iyi bir performansla kapatıyoruz. Borsa BIST 100 endeksi 2017 yılbaşından bugüne kadar %43 yükseliş gerçekleştirdi. Dolar kurunda ise %8.7 oranında artış oluştu. Mevduat faizlerinde ise %13-14 seviyelerine ulaşıldı. Ancak bu faizler yılın başında yoktu bu nedenle yılın genelinde bu kadar yüksek mevduat faizlerinden bahsetmek zor. TÜFE enflasyonu %12.98 seviyesinde olduğu göz önüne bakılırsa, reel olarak en ciddi getiriye sağlayan enstrüman hisse senedi piyasası oldu diyebiliriz.

Türkiye 2017 yılını %7 büyümeye ile kapatacak görünüyor. Bu büyümeye karşılık %13 sınırında bir enflasyon ve %10.6 seviyesinde bir işsizliğimiz var. Buna karşın bu yüksek büyümeye kıyasla %4.5 cari açığımız bulunuyor. Eskiden bu büyüme rakamında daha yüksek cari açığa sahip olduğumuzu dikkate alırsak, bu bakımdan olumlu. Cari açıkta, büyümenin olduğu yıllarda yüksek cari açık olur görüntüsü artık görülmüyor. Alınan önlemlerin, reformların azar azar etkilerini görüyoruz.

Cari açık konusundaki bu gelişme olumlu olurken, cari açığın finansman kalitesinde ise hala sorunlarımız var. Bu yıl Ocak-Ekim arasında oluşan 35 milyar \$ düzeyindeki cari açığımızın 25 milyar \$'lık kısmını portföy yatırımları ile finanse ettik. Başka deyişle sıcak para ile. 2017 yılı gelişmekte olan ülkeler açısından ılımlı bir yıldır ve fon akışları devam etti. Türkiye piyasaları da bu rüzgârdan nasibini aldı. Ancak 2018 yılında bu rüzgâr durursa ne olacak? Cari açık portföy yatırımları olmadan nasıl finanse edilecek? Bunlarda hala masada duran sorular.

Borsadaki yükselişte bu yıl özellikle büyük sanayi şirketlerinde açıklanan bilançoların çok büyük etkisi oldu. Endeksi etkileyen büyük şirketlerde Faiz Amortisman Vergi Öncesi Kar (FAVÖK) büyümeleri borsanın getirisi olan %43 seviyesinin üzerinde gerçekleşti. Bankalardaki ilk yarı bilançoları da borsadaki yükselişte oldukça önemliydi. Bu nedenle endeks altı tamamen dolu bir yükseliş gerçekleştirdi. Halen 10-11x f/k çarpanında olması da borsadaki yükselişin kar büyümelerini ancak yakalayabildiğini gösteriyor.



İntegral Yatırım Menkul Değerler
Araştırma Direktörü Tuncay Turşucu

2017 yılı aslında borsada uzun vadeli yatırımın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. Temeli sağlam, büyüyen ve güçlü şirketler, ekonomideki büyümelerden her zaman en fazla etkilenenler oldu. Bu hisselerdeki pozisyonlarını koruyan uzun vadeli yatırımcılar oldukça tatmin edici getiriler elde etti. Sürekli hisse değiştiren, kısa vadeli kazanç peşinde koşanlar belki para kazandılar ama muhtemelen birçoğu endekste ki yükselişin gerisinde kaldı.

2018 yılında ihracat yoğun şirketler ve sektörler ön plana çıkmaya devam edecek görünüyor. Otomotiv, otomotiv yan sanayi, çelik, ana metal, petrokimya ve enerji sektörleri göze çarpabilir. Savunma ve teknoloji şirketleri yine dikkat çekecek görünüyor. Ayrıca yükselen siber güvenlik endişeleri ve bulut teknolojisi yazılım sektörünün önünü açacak görünüyor.

Sonuç olarak uzun vadeli düşünenler yine kazanacak, kısa vadeciler ise büyük resmi yine kaçırarak.



MB HOLDİNG ONURSAL BAŞKANI MUHARREM BALAT

SULTAN SERA İLE SERACILIKTA TÜRKİYE'YE ÖRNEK OLDUK!

{ Türkiye'ye jeotermal enerjide örnek ve öncü olmaktan mutluluk duyduklarını vurgulayan MB Holding Onursal Başkanı Muharrem Balat, Aydın'ın tarıma elverişsiz, bataklık bir bölgesini kurutarak Sultan Sera'yı kurduklarını, böylece seracılıkta da Türkiye'ye güzel bir örnek oluşturduklarını dile getirdi.

MB Holding, jeotermal enerjide Türkiye'ye örnek olmakla kalmayıp seracılıkta da örnek oldu. Aydın'da tarıma elverişsiz arazileri 300 milyon TL yatırımla kullanılabilir hale getirerek seracılıkta jeotermalle ısıtılan ilk entegre tesis olan Sultan Sera'yı kurdu. MB Holding Onursal Başkanı Muharrem Balat ile jeotermal enerji yatırımlarını ve Sultan Sera'yı konuştuk.

Jeotermal enerji alanında MB Holding'in başarıları ortada... Siz bu konuda neler söylemek istersiniz?

Batı Anadolu bölgesi jeotermal kaynaklar açısından zengin bir bölge. Bu zenginliği memleketimize

kazandırmak için başlattığımız çalışmaları bundan 10 yıl önce Dora 1 Santralini kurarak başarıya ulaştırdık. Bu santral Türkiye'de ilk defa karbon salımı yapmadan jeotermal kaynaktan enerji elde etme başarısını çevre dostu bir tesis olarak gösterdi. Bizim 10 MW'lık bir santral ile başlattığımız süreçte şu anda 100 MW'lık-1000 MW'lık santral yapma girişimleri başladı. Ve neticeleri de alınmaya başladı. Böylece milyarlarca doların yurt dışına çıkmasını önlemiş oluyoruz. Böyle bir gelişmeye ön ayak olduğumuz için mutluyuz. Bunun yanında Aydın'da bataklık bir arazinin drenaj kanallarıyla kurutulması sonucunda elde edilen 41.400

metrekare alanda topraksız tarım yapan ve jeotermal su ile ısıtılan Sultan Sera'yı kurduk. Böylelikle Türkiye'de ve Avrupa'da da ilk olarak tarıma elverişsiz bir arazide örnek bir sera oluşturduk.

Sultan Sera'yı biraz daha konuşalım...

Topraksız tarım metoduyla salkım domates üretimine 2012'de başlayan Sultan Sera'nın ısıtılmasında elektrik üretimi sonrasında arta kalan jeotermal enerjiyi kullandık. Böylece bir taraftan atıl durumdaki araziye ekonomiye kazandırırken, diğer taraftan tarıma elverişli arazileri de amacına uygun olarak korumuş olduk. Bugün jeotermal enerjinin konforu ve biyolojik mücadelenin getirdiği sağlıklı üretim metoduyla Türkiye'nin en teknolojik ve en yüksek serasında üretim yapmaktayız.

Peki, üretim nasıl yapılıyor Sultan Sera'da?

Seramızda 11 ay boyunca üretimde kullandığımız domates fideleri yılsonunda 17 metreye kadar uzuyor. Her hafta bin salkım hasat ediyoruz. Hasat edilen salkımlar yaklaşık 650-700 gr. civarında oluyor. Seranın iklimlendirilmesinden domateslerin paketlenmesine kadar her şey el değmeden yapılıyor. Toplanan domatesler insansız araçlarla paketlemeye götürülüyor. İşletmemizde gerçekleşen her türlü üretim, proses, kalite sistemlerine göre sürdürülmekte ve belgelenmektedir.

Sultan Sera'nın istihdam politikasından da bahsedermisiniz?

Seramızda üretimin yüzde 90'ını kadınlar yapıyor. Refah seviyesinin yükseltilmesi ve kalkınmanın sürdürülebilmesi bakımından üretimde kadın istihdamı bizim için çok önemli. Şirket olarak özellikle kadın istihdamının üzerinde durmaktayız. Köşk İlçesi başta olmak üzere civar köylere istihdam imkânı sağladık.



Başarımızı kadınlarımız taçlandırdı. Şu anda 40'dan fazla çalışanımız var. İkinci serayı kurduğumuzda 100'den fazla kişiyi istihdam etmiş olacağız. Bu da bu bölgenin insanları için iyi bir çalışma alanı olacaktır.

Peki, çalışanların eğitimi için neler yapıyorsunuz?

Teknik donanım bir taraftan üniversitelerin eğitim ve öğretimi için uygun bir ortam sağlarken diğer taraftan Sultan Sera çalışanları açısından mesleki gelişim amaçlı eğitimleri teşvik edici bir ortam da sunuyor. Adeta bir eğitim merkezi haline getirdiğimiz seramızda, kalifiyeli sera çalışanları yetiştirmenin yanı sıra çevre halkına zaman zaman bilgilendirmeler yaparak seracılığın önemini anlatmayı kendimize görev biliyoruz. Başarıların timsali haline gelen Sultan Sera, çalışanların çok büyük kısmının bayan olmasıyla da emeğe dayalı kadın gücünün bölgede simgesi haline gelmeyi başardı. Başarımızı bir üst noktaya taşıyan emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.





Sultan Sera'nın domatesleri hangi pazarlara gidiyor?

Ürünlerimiz yurt dışına satılıyor. AB ülkelerine, Rusya'ya ve Körfez ülkelerine ihracatımız mevcut. Miktar olarak daha çok Rusya'ya satıyoruz.

İkinci bir seradan bahsettiniz az önce...

Şu anda 1. etapta 40 dönümlük bir sera kurduk, ikinci 40 dönümün yerleri de hazır; orası da kurutulan bir bataklık arazi. Birincisi kendini finanse etmeye başladıktan sonra diğerine başlayacağız.

Bu büyük bir yatırım. Ve yatırımın geri dönüşü de hızlı olmuyor. Burada temel hedefiniz nedir?

Burada kar elde etmeyi düşünmedik. Biz burada çevrenin mutlu olmasını sağlıyoruz. Jeotermal santral yapılan bölgelerde bazı eleştiriler var. Bizim bölgemizde eleştiri yok, mutluluk var. Sultan Sera'da çalışanlar biz öyle bir tesiste çalıştığımız için mutluyuz diyorlar. Çevreyi de kirliletmemiş oluyoruz ve kullanılmayan bir araziye kullanılan bir hale getirmiş oluyoruz. Bir memleketten 40 dönüm arazisini kurtarmış ya da fethetmiş gibi hissediyorum kendi iç dünyamda.

Sizin başka bir mecraada kullandığınız bir cümle var; Orada, "Jeotermal Anadolu'nun bağrına asılmış bir pırlantadır." diyorsunuz. Bunu biraz açabilir miyiz?

Jeotermal kaynak çok enteresan bir kaynak. Diğer yenilenebilir enerji kaynakları rüzgar veya güneşten farklı olarak baz enerji diyoruz. Baz enerji kaynağı: 24 saat 365 gün enerji üretilen kaynaktır. Bunu petrolle, doğalgazla ya da nükleer santralle de kurabilirsin. Bunların hepsinin atıkları var, çevre kirliliği var, karbondioksit salımı var. Ama jeotermal santrallerde bunların hiçbiri yok. Ayrıca kurduğumuz serayla da hem

dünya hem de Türkiye'miz için çok örnek alınacak bir tesis yapmış olduk. Bunu çoğaltmaya, bu tür yerlerde yapılmasını sağlamaya çalışıyoruz.

Yurt dışında da bir yatırım yaptınız, isterseniz ona da değinelim...

Hırvatistan'da Avrupa'nın en büyük jeotermal santralini kuruyoruz. Geçtiğimiz günlerde Hırvatistan Cumhurbaşkanı tesisimizi ziyaret etti ve teşekkürlerini bildirdi.



Açılış ne zaman olacak?

Herhalde 3 ay sonra açılışını yapmış olacağız.

Kurulu gücü ne olacak?

Orada ilk etapta 16 MW enerji üreteceğiz. Bu tamamlandıktan sonra diğer ünitelerimiz de yapılacaktır. O konuda da çalışmalar devam edecek.

Orada da tarımsal üretime yatırım yapacak mısınız?

Onlar istiyorlar. Ama biz ilk etapta santralin faaliyete geçmesini istiyoruz. Ondan artan jeotermal bir su kalırsa isterlerse tarımsal faaliyetlerimiz de olabilecektir.

Bulunduğunuz yerde jeotermal rezerv ne durumda?

Jeotermal riskli bir yatırımdır. Yer altını Allah bilir, biz ancak tahmin edebiliyoruz. Uzun müddet iyi kullanılırsa jeotermal uzun müddet hizmet verebilir. Bu Türkiye için de geçeli. Jeotermalin bir özelliği, Kullandığımız jeotermal suyu tekrar yer altına enjekte ederek yeniden kullanabiliyoruz. Onun için pırlantaya benzetiyorum. Şimdi bunu böyle yapınca belki 50 yıl belki 100 yıl bize enerji verecek bu tesis. Bu nedenle torunumun adını verdim. Niye "Dora" dedik? Çünkü Dora da kendi torunlarına bırakacak. Tesislere bir şey olmuyor.

Son sözü size bırakalım...

Biz kurduğumuz Dora Jeotermal Santrali ile jeotermal enerjide Türkiye'ye örnek olduk. Bunun yanında Aydın'ın tarıma elverişsiz, bataklık bir bölgesini kurutarak Sultan Sera'yı kurduk. 40 dönümlük seramız teknolojik altyapısı, kullandığı biyolojik mücadele tekniği ile ürünleri kolayca Avrupa ve Rusya pazarına satılabilen örnek bir seradır. Bu şekilde Türkiye'ye güzel bir örnek oluşturduğumuz için mutluyuz.





LÜLEBURGAZ BELEDİYE BAŞKANI EMİN HALEBAK

LÜLEBURGAZ BELEDİYESİ RANT DEĞİL, DEĞER YARATİYOR!

{ Kentlerin ya rant ya da değer yarattıklarını vurgulayan Lüleburgaz Belediye Başkanı Emin Halebak, Lüleburgaz Belediyesi'nin değer yaratmak istediğini, stratejilerini de buna göre şekillendirdiğini belirtti.

Dünyada ve Türkiye'de kentleşme oranı sürekli yükselişte. Bu gelişim beraberinde sorunlar da barındırıyor. Kentlere göçen nüfusa iyi yaşam koşulları sunmak ve bunu sürdürülebilir kılmak her geçen gün zorlaşıyor. Türkiye'nin metropollerini kentleşme sorunlarıyla baş etmekte zorlanırken bazı kentlerimiz bu gelişimi başarılı bir şekilde yönetip sürdürülebilir bir strateji geliştirebiliyor. Bunlardan birisi de Lüleburgaz. Kentin gelişimini ve projelerini Lüleburgaz Belediye Başkanı Emin Halebak ile konuştuk.

Lüleburgaz Belediyesi, gerek Trakya bölgesinde gerek Marmara'da gerekse Türkiye'de kendisini nerede konumlandırıyor?

Biz Türkiye'de 68. büyük ilçeyiz. Gelişmişlik endeksinde ilk 35-40 arasında olan bir ilçeyiz. Gelişmişlik genelde tanımlarımızda büyüme rakamları olarak verilir siyasi olarak. Halbuki gelişmişlik endeksinde kentlerin yaşanabilir olmasına bakıyoruz. Bir kentte yaya bölgeleri var mı, hayvanlara nasıl davranılıyor, bisiklete

binen insan sayısı, sokaktaki yaşlı ve engelli sayısı ne, ne kadar kültür ve sanat etkinliği var, bir toplumun bunlarla ilgileneceği, sosyalleşeceği alan ne büyüklükte, ne kadar sivil toplum örgütü var ve bunlar ne kadar etkinlik yapıyor... Bunlara bakmamız gerekiyor. Böyle değerlendirdiğimizde, Lüleburgaz, Türkiye'nin ilk 3 kentinden biri olabilir. Dokuz Eylül Üniversitesi ve Yaşayan Şehirler Platformu işbirliğinde; Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Kalkınma Bakanlığı'nın destekleriyle hazırlanan "Şehir Ödülleri Türkiye" kapsamında Lüleburgaz Geleceğin Şehri ve Yılın İlçe Belediyesi seçildi. Marmara Belediyeler Birliği (MBB) tarafından 2016'da 6'ncısı düzenlenen ve Belediyeler arasında en prestijli ödül olarak kabul gören Altın Karınca Belediyecilik ödüllerinde Belediyemiz iki ödül birden aldı. Onun dışında Türkiye Şehir Plancıları Odası'ndan, Tarihi Kentler Birliği'nden, ödüller aldık, almaya devam ediyoruz. Tabii ki bundan büyük mutluluk duyuyoruz ama bizim alacağımız en büyük ödül halktan alacağımız karşılıktır.



2016 Lüleburgaz'da kadın yılıydı, 2017 bisiklet yılı oldu, 2018 inovasyon ve tasarım yılı olacak. Bu kentin sokaklarında kadınlar bisikletle gezebiliyor, motosikletle gezebiliyor. Bu çok önemli ve güzel bir gösterge. Bütün bunlar toplum yaşamına dokunacak ve yaşam şeklini değiştirecek ve toplumu çağdaş medeniyet seviyesine taşıyacak şeylerdir.

Önümüzdeki yıl belediye yönetiminde 20. Yılınız dolacak. Hedeflerinize ulaşabildiniz mi?

Yaptığımız iş çok zor bir iş. Kaynakların çok kısıtlı olduğu bir noktada sınırsız ihtiyaçlara cevap vermeye çalışıyoruz. Bu durum belediye başkanlarını çok zorluyor. Üzerimizde çok fazla baskı var. Tabii ki her kamu yöneticisi hesap vermeli. Bu, demokrasinin gereğidir. Hiçbir başarı tesadüfen olmaz. Başarıları tesadüfen sürekli kılamazsınız. Bunu sürekli, sürdürülebilir hale getirebilmek ciddi bir planlama, programlama ile mümkündür. Lüleburgaz Belediyesi, stratejik planla yönetilen bir kurumdur. İlk stratejik planlamasını 2000 yılında yapmaya başladık. Daha kamu kurumları bu kavramları bilmiyorlardı. Biz 2002 yılında stratejik planlamamızı yazılı hale getirmiştik. Devlet bunun yasasını 2007'de çıkardı. O nedenle Lüleburgaz Belediyesi, stratejik planlamaya alışık olan bir kurum. Stratejik planları yıllık performans programları ve performans bütçeleriyle uyguluyoruz. O nedenle son derece düzgün bir mali yapı içerisinde çalışıyoruz. Lüleburgaz Belediyesi, borcu olmayan, her yıl eskisinin 30 katı yeni yatırım yapabilen ve bütün bunları öz kaynakları ile yapabilen bir kurumdur. Türkiye'de belediyeler gerçekleşen bütçelerinin yüzde 3'ü ile 8'i arasında yatırım yapabilir. Lüleburgaz Belediyesi'nde benden önce bu rakam yüzde 5'ti. Lüleburgaz Belediyesi şu anda bütçelerinin yüzde 42'sini yatırıma dönüştürüyor.

Lüleburgaz Belediyesi olarak bugüne kadar birçok başarılı işlere imza attınız. Sizce bu gelinen nokta Lüleburgaz için yeterli midir?

Belediyecilik dediğimiz kavram 21.Yüzyılda yolu yapmak, suyu akıtmak, çöpleri toplamak dışında kavramlardır. O kentte halk nasıl yaşıyor, ona dokunabiliyor musunuz? Bu kentte 7-8 tane amatör tiyatro okulu var, onlar gösterilerini yapıyorlar, 3-4 tane sanat müziği korusu var, halk müziği koroları var, şiir grupları var...

Peki, Lüleburgaz'ı uluslararası platforma taşıyabildiniz mi, şu an gelinen nokta nedir?

Uluslararası ilişkilerimiz son derece iyidir. Avrupa Konseyi, yerel demokrasi uygulamalarından dolayı çok az kente 12 Yıldız Şehri ünvanını verdi. Lüleburgaz'a ise 4. kez verdi. Guangzhou Ödülü olarak bilinen Guangzhou Uluslararası Kentsel İnovasyon Ödülü için 2016 yılında başvuru yaptık ve Lüleburgaz 3000 şehir arasından ilk 15'e girmeyi başardı. Guangzhou Ödülleri kapsamında Lüleburgaz Belediyesi adına Cinsiyet, Eşitlikçi Yaklaşım ve Yönetici Kadınlar projesi ile katıldık. Kültürel anlamda da Balkan ülkelerindeki bütün etkinliklerine dahil oluyoruz.

Lüleburgaz, uzun yıllardan beri göç alan bir kent görünümünde. Peki, bu göçe bakış açınız nedir? Gelen göçün sosyal entegrasyonu noktasında bir çalışmanız var mı?

Lüleburgaz, uzun yıllar sürekli göç alan bir kent ve nüfusunun yüzde 70'i dışarıdan geldi. Kentler ya rant yaratır ya değer yaratır. Şimdi siz ne yaratmak istediğinizi bana söylerseniz ben de sizin kentinizi ona göre planlarım. Lüleburgaz değer yaratmak istiyor. Lüleburgaz rant yaratmak istemediği için bu konuda apayrı stratejiler yürütüyor. Lüleburgaz'da benim



Belediye Başkanı seçildiğimde yapılan şehir planlama çalışmaları 12 kat üzerinde imar izni veriyordu. Ben 4 kata indirdim. Bugün bin metrekarelik bir arsada 250 metrekare inşaat yapabilirsiniz Lüleburgaz'da. Bir belediye arsanın tamamına bina yapma izni verebilir ama orası insanların mutlu yaşadığı yer olmaz. Kent göç alıyordu; bunu yönetmek gerekiyordu. 2001 yılında yaptığımız bir araştırmada Lüleburgaz'da beyaz yakalı çalışanların oranı yüzde 3-4 civarındaydı. Çevremizdeki fabrikaların, ticari şirketlerin üst yöneticilerini bir tarafa bırakın orta kademe yöneticileri dahi Lüleburgaz'da yaşamıyordu. Bu doğru değildi, bunu değiştirmemiz gerekiyordu. Bunun için değer yaratan bir strateji geliştirdik. 2016 yılında tekrar çok derinlemesine bir ölçüm yaptık, Lüleburgaz'da artık yüzde 13 beyaz yakalı yaşıyor. Uyguladığımız stratejinin sonuçlarını alıyoruz.

Beyaz yakalılar için ne eksikti de tamamlandı?

Öncelikle insanların bir yerde yaşama nedenlerini tespit ettik. Türkiye'de insanlar çocukları nerede okuyacaksa oraya taşıyor. Önce yüzde 50 ile çocuğun tercihi geliyor, sonra yüzde 40 kadının, yüzde 10 da erkeğin tercih hakkı var. Mesela bizde her hafta çocuk tiyatrosu var. Dans, müzik, bale, satranç, resim faaliyetleri için eğitim alanlarını belirledik. Okullarımız son derece kaliteli, özel okullardan çok daha yüksek ortalamaları var. Çocuklar adına güvenli parklar, bahçeler var. Bu kentte her şey önce çocuklar için. Daha sonra kadınlar için. 2016 kadınlar yılıydı. Daha önce kadınlarımızın Lüleburgaz'da rahat, güvenli oturup kalkacakları kafelerin, restoranların açılmasını sağladık. Bununla beraber Lüleburgaz'da hastaneleri teşvik ettik. Son derece düzgün çalışan özel hastanelerimiz var. Bütün bunlar olunca Lüleburgaz çekim merkezi haline

geldi. Ayrıca buradan Bulgaristan'a ve Yunanistan'a 1 saatte, Marmara Denizi'ne 35 dakikada, Karadeniz'e 45-50 dakikada, Ege'ye de 70-75 dakikada gidiyorsunuz. Büyükşehir ihtiyacınız varsa 1 saat sonra İstanbul'dasınız. Birleşmiş Milletler'in yerleşimlerle ilgili yeni konseptine göre metropollere 90 dakika kadar mesafede olan daha az trafik, daha az nüfus, daha rahat bir sosyal yaşam sunan aracı kentler geleceğin çekim alanları haline dönüşecek. Lüleburgaz akademileriyle aracı kent olmaya hazır.

Lüleburgaz Yıldızları Futbol Akademisi, Lüleburgaz Yıldızları Yüzme Akademisi, Lüleburgaz Yıldızlar Sanat Akademisi, Lüleburgaz Kadın Akademisi, Lüleburgaz Yıldızları Lezzet Akademisi... Bunlar gibi bir seri akademiler yapıyoruz ki halk rahat bir şekilde sosyalleşsin. Bunlara metropol kentlerde ulaşamazsınız ama bu kentte trafik sıkışıklığı yok, hava temiz, en güzeli 5 dakika sonra kırsal alandasınız, doğaya çıkıyorsunuz. Hemen yanınızdaki köye gittiğinizde istediğiniz doğal ürünleri alabilme şansınız var. Bununla beraber sosyalleşebiliyorsunuz. Bisiklet kulüpleri var, doğa kulüpleri var...

Turizme ne kadar açık Lüleburgaz?

Lüleburgaz'ın denizi ve plajları yok, kayak merkezleri de tarihi yapıları da yok. O zaman Lüleburgaz'a ne kalıyor turizm açısından? Gastronomi. Bize insanlar güzel yemekler için gelecekler. Bunun için Lezzet Akademisini yarattık. Biz gastronomi ile turizm destinasyonunun ancak bir ayağı olabiliriz.

Sizin Belediye Başkanlığınızda 4. Döneminiz, gündeminizde reel projelerinizi öğrenmek isteriz...

20 bin metrekare alan üzerinde projelendirilmiş Sanat Akademisini 2018 yılında tamamlamış olacağız. Bu, 85 milyon TL'lik bir yatırım, Lüleburgaz ölçeğinde çok





büyük bir yatırım. Sanat Akademisinin; tiyatro, opera ve bale vb. etkinliklerin sahneleneceği ve orkestrasıyla 850 kişilik kapasitesi olan büyük bir salonu, 300 kişilik bir küçük tiyatro salonu, 1.000 kişilik balo ve kongre merkezi, 150 kişilik deneysel salonu, enstrüman ve çalışma odaları, bale ve tiyatro çalışma salonları var. Bu proje 2018'de bitmiş olacak ve daha bu bitmeden önce de yüzme akademisinin temellerini atmış olacağız. O da 100 milyon TL'nin üzerinde çok ciddi bir proje. İçerisinde 12-13 havuzun olduğu, bir hidroterapi merkezinin olduğu, olimpiik yüzme havuzların olduğu bir yatırım olacak. Bunlar büyük yatırımlar; küçük yatırımlar da devam ediyor.

Lüleburgaz, bakıldığında çok fazla sanayi barındırmıyor içerisinde?

İlçe sınırlarında sanayi tesislerimiz var, belediye sınırlarında değil. Belediye sınırlarında sanayi kuruluşlarına izin vermiyoruz. Bizim altımızda 3 tane belde belediyemiz var, sanayi kuruluşlarımız oradadır. Lüleburgaz'ın içerisinde geleneksel tesislerimiz vardır.

Arazi anlamında bir problemi var mı Lüleburgaz'ın?

Ben seçildiğimde Lüleburgaz Belediyesi'nin bir karış toprağı yoktu; 1400 dönüm arazi aldım. Bütün mesele bu parayı yaratmak. Ülkemizde yeteri kadar kaynak var. Hatta yeterinden fazla kaynak var. Mesele bu kaynakların doğru yönetilmesidir.

Peki, gelirler açısından Lüleburgaz Belediyesi bugün ne durumda?

Belediyelerin vergi gelirleri yanında vergi dışı gelirleri de var. Vergi dışı gelirlerden belediye bütçeleri genelde çok düşük pay alırlar. Lüleburgaz Belediyesi'nin vergi dışı gelirleri vergi gelirlerinden fazladır. Bir belediyenin çalışıp çalışmadığını anlamak için birkaç soru sorabilirsiniz; gerçek politikalar mı uyguluyor, popülist politikalar mı? Söz gelimi bütçesinin gerçekleşme oranı nedir? Tahakkuk/tahsilat oranı nedir? Türkiye'deki

tahakkuk/tahsilat oranı ortalaması yüzde 35'tir. 2016 yılında bizde bu rakam yüzde 101,5'ti. Bu rakam yüzde 94'ün altına inmedi. Tahsil ediyoruz bütün alacaklarımızı. Ücretlerin bütçede giderler içindeki payı nedir diye baktığımızda; seçildiğimde bu oran yüzde 50'ydi, şu anda yüzde 12-13'lerde. İki kat fazla maaş ödüyoruz ilk seçildiğim zamana göre. Ama kadromuz yüzde 60 küçüldü.

Altını çizmek istediğiniz son mesajınızı da almak isteriz...

Ülkemizin emperyalizmin kısılacında olduğunu hepimiz hissediyoruz. Bundan kurtulabilmemizin bir tek yolu var. Hepimiz çok çalışacağız ve rehberimiz yalnızca akıl ve bilim olacak. Akıl ve bilimi takip ettiğimiz süre içerisinde bizi hiç kimse köşeye sıkıştırılmaz. Üstelik bizim diğerlerine göre olağanüstü büyük bir avantajımız var; yaratıcılığımız. En zor şartlarda dahi hiç kimsenin başaramayacağı, mucize diyebileceğimiz yaratıcılığa sahip insanlarız. Bundan faydalanacağız, gücümüzün kendimizde olduğunu bileceğiz, gerisi kolay diye düşünüyorum.





MERSİN SERBEST BÖLGE İŞLETİCİSİ A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ EDVAR MUM

YENİ YATIRIM ALANINI HIZLICA HAYATA GEÇİRMELİYİZ!

{ Suriye ve Irak'taki iç karışıklıkların Mersin Serbest Bölgesindeki ticaret hacmini olumsuz etkilediğini belirten Mersin Serbest Bölge İşleticisi A.Ş. (MESBAŞ) Genel Müdürü Edvar Mum, 2018'de ticaret hacminde yaklaşık yüzde 3 büyüme beklediklerini, bölgenin gelişimi için yeni yatırım alanının hızlıca hayata geçirilmesinin çok önemli olduğunu vurguladı.

Mersin Serbest Bölgesi 30 yılı aşkın bir süredir faaliyetlerini sürdürüyor. Bölgenin gelişimi için yeni yatırım alanı oluşturulması gerekiyor. Mersin Serbest Bölge İşleticisi A.Ş. (MESBAŞ) Genel Müdürü Edvar Mum bu sürecin hızlandırılmasının bölgenin gelişmesi açısından ne kadar önemli olduğuna yıllardır vurgu yapıyor. Edvar Mum ile bölgenin gelişimini ve MESBAŞ'ın 2018 hedeflerini konuştuk

Mersin Serbest Bölgesi olarak 2017 nasıl bir yıl oldu sizin için?

Mersin Serbest Bölgesi, bir serbest bölge olmanın yanı sıra aynı zamanda kendi limanının olması ve de Mersin Limanı'nın yanında kurulmuş olması, Ortadoğu ülkelerine geçiş noktasında bulunması sebebiyle faaliyetlerini bu yönde daha çok çeşitlendirmektedir.

Geçtiğimiz dönem içerisinde Suriye'deki iç karışıklık sebebiyle Suriyeli bazı yatırımcılar Mersin Serbest Bölgesi'ne geldiler. Buradaki faaliyetleriyle daha çok Ortadoğu ve Afrika pazarına hitap edecekler. Bu bizim için yabancı firma sayısında artışa yol açtı. Ancak diğer yandan Suriye ve Irak'taki iç karışıklık sebebiyle de ticaret hacmini çok fazla artıramadık. Dolayısıyla biz 2017 yılında 2016 yılına göre paralel bir seyir içerisindeyiz. Ve tahminen geçen seneye paralel olarak 2.8 milyar-3 milyar dolar seviyesinde yıllık işlem hacmiyle tamamlayacağız. İstihdam kapasitesine baktığımızda işte bu diğer firmaların gelişile beraber yüzde 3 artış söz konusu oldu. Şu anda 8.300 istihdam kapasitemiz var sağlanan doğrudan istihdamla. Tabi bizim bir diğer dezavantajımız şu oldu: Mersin Serbest Bölgesi bütün yatırım alanları dolu durumda devam



ediyor şu anda. Öyle olduğu için de ilave yatırım yaratacak bir pozisyonumuz bulunmuyor. Bu süreç içerisinde yatırım alanını genişletme konusunda görüşmelerimiz var. Bazı girişimlerde bulunduk. Belki önümüzdeki dönemde süreci hızlandırabilirsek yeni yatırım alanımızı oluşturabiliriz.

Anlaşılan Mersin Serbest Bölgesi'ne yatırımla ilgi ciddi talep var ama yer sıkıntısı sebebiyle istenilen düzeyde büyüme sağlayamıyorsunuz. Peki, bölgenizdeki katma değeri yüksek mevcut yatırımlar konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Serbest bölge olarak baktığımızda burada ticaret ön planda. Ama üretim faaliyetleri de var. Burada katma değeri yüksek yatırım olarak çelik boru imalatını ve medikal ürünleri sayabiliriz. Bölgenin kuruluşundan itibaren çok gelişen hazır giyim sektörü de çok önemli bir sektör. Ama hazır giyim sektörü daha çok emek yoğun bir sektör. İstihdamı destekleyen sektör olarak bulunuyor. Bunun yanı sıra ambalaj malzemeleri üretimi de daha sonra devreye girdi. Son dönemde de gıda ürünleri ticareti yapan Suriyeli şirketlerin gelmesiyle beraber Mersin Serbest Bölgesi'nde bir çeşitlilik oluştu.

Peki, bölgeniz için alternatif pazarlar oluşmuyor mu?

Uluslararası ticaret son derece zorlaştı. Evvelden belli şirketlerin kendilerine göre belli pazarları vardı ve oralara çalışırlardı, şimdi artık her firma dünyanın bir ucundan diğer ucuna kolaylıkla erişebiliyor. Bu anlamda baktığımızda, Uzakdoğulu firmalar avantajlı olarak ön plana çıkıyor. Çünkü birim maliyetler yönünden son derece avantajlılar. Dolayısıyla dünyanın birçok yerinde büyük pazar payları var. Bu coğrafyadaki şirketlerin ise belli pazarlara girmeleri çok kolay değil maliyetler dolayısıyla. Büyümeyi konuşuyoruz ama Türkiye'deki enerji ve işçilik maliyetleri Ortadoğu ülkelerine, Afrika'ya ve Uzakdoğu'ya göre yüksek. Alternatif pazarlara girebilmek için maliyetlerinizi düşürmeniz gerekiyor. Bunu yapamadığımız için alternatif pazarlar oluşturamıyoruz bölgemiz için.

Serbest bölgeler ihracatı ve rekabet gücünü artırmada firmalar için cazibesini hala koruyor mu?

Serbest bölgeler gümrük hattı dışı sayılan alanlar. Bu, firmalara esneklik getiriyor. İkinci etken kurumlar vergisi teşviki... Üçüncü aşamada da serbest bölgenin limana olan yakınlığını zincirin halkaları olarak görüyoruz. Fakat işçilik ve enerji maliyetlerinde aynı avantajları sunamıyoruz.

Serbest bölgeler kendi enerjisini üretebilir hale gelebilir mi?

Bu doğrudan serbest bölgeyle ilgili bir durum değil. Bunu Türkiye'deki her kurum yapabilir. Biz enerjiyi organize sanayi bölgelerinin aldığı tarife ile alamıyoruz. Bu konuda da uzun bir zamandır çaba sarf ediyoruz. Netice itibarıyla serbest bölgeler teşvikli alanlar olarak ülkenin gelişmesinde katkı sağlayacaksa bu kriterleri iyi değerlendirmek lazım.

Serbest bölgelerin ekonomik gelişimini de konuşalım aslında. Bir sıkıntı mı var hükümet nezdinde değerlendirildiğinde?

Her bakanlığın bakış açısı farklı bu anlamda. Bazı bakanlıkların bakış açısına göre serbest bölgeler ekonomiye çok fazla katkı yapmıyor. Türkiye'de serbest bölgeler olmaması halinde bu yatırımlar ülke içerisinde olmazdı. Belki çok az kısmı ülke içerisinde olurdu. Çünkü uluslararası bazda bakıldığında artık birçok firma şimdi Afrika'daki yatırım araştırmalarını yapıyorlar. Bundan önceki 10 yıllık periyota Doğu Avrupa ülkeleri kendilerini yenileme anlamında ve de Avrupa Birliği aday ülke konumlarında birçok avantaj aldılar. Serbest bölge oluşturdular, vergisiz iş sahaları oluşturdular ve birçok yatırımcı çektiler. Bugün Türkiye'de serbest bölgelerin yıllık ortalama 20 milyar dolarlık bir işlem hacmi var. Bütün bu döngüyü düşündüğümüzde bir kapasite ortaya koyuyor serbest bölgeler. Serbest bölgelerin sayısı artmalı mı? Tabii ki serbest bölgeler kriterlere uygun yerlerde açılmalı. Türkiye'de serbest bölgelerin kuruluşunda bütün faaliyetlere gelir ve kurumlar vergisi istisnası uygulanıyordu. 2004 yılından sonra sadece üretim faaliyetlerine kurumlar





vergisi istisnası uygulanmaya başladı. Bölgemizde ticari faaliyette bulunmak üzere gelen firmalar bu uygulamaya çok şaşırdılar. Böyle vergi uygulamaları uluslararası bazda çok sıcak karşılanan bir kriter değil. Dolayısıyla bu uygulama böyle devam edecekse değişik bir teşvik uygulaması olması lazım. Enerji teşviki olabilir mesela. Önemli olan bu... Dışarıdaki yatırımcılarla buranın güçlenmesini sağlarsak, yatırım, istihdamı artırırız ülke kazanır. Ama biz şuna üzülüyoruz: Mesela ülke içerisindeki birçok firma buradan gidiyor Mısır'daki serbest bölgeye yatırım yapıyor. Şimdi oradaki ortamı biz burada niye yaratmayalım? Tabii, bu farklı bir vizyon ve bakış açısı gerektiriyor. Bunu değerlendirip bu doğrultuda çalışabilmek çok önemli... Kimse bizi beklemiyor, Türkiye'nin yol alması lazım.

Sizce doğru model nedir bu anlamda?

Birincisi deniz ulaşımına yakın bir yerde olacaksınız. Lojistik problemi olmayacak. Ürettiğiniz malı hemen alıcısına ulaştırmanız lazım. Bence Türkiye yöresel

değerleri kriter yapmalı. Biz daha çok büyüelim, istihdamı artıralım, yabancı yatırımcı daha çok gelsin mantığı ile hareket edecek olursak daha fazla yol alabiliriz.

Serbest bölgeler olarak kendi içinizde nasıl bir iletişim ve işbirliğine sahipsiniz?

Türkiye Odalar Borsalar Birliği içerisinde bir serbest bölgeler meclisi kurduk. Bu meclis vasıtasıyla belli zamanlarda koordinasyon toplantıları yapıyoruz. Sorunlarımızı belirliyoruz, bu sorunları başta Ekonomi Bakanlığı olmak üzere bakanlıklarla görüşüyoruz. Mevzuat değişikliği talebimiz varsa bunları ilgili bakanlık birimlerine iletiyoruz. Uygulama konularında ilgili kişi ve kurumlara kendi aramızda oluşturduğumuz heyetleri gönderiyoruz.

Aranızda bir rekabet var mı?

Hayır, bir rekabet yok aramızda. Biz kimseyi rakip görmedik hatta müşteri de gönderdik bölgemizden.

Bölgemizdeki kamu payının özelleştirilmesini değerlendirebilir misiniz?

Mersin Limanı eskiden devlet idaresindeydi. Çalışıyordu ama özelleştikten sonraki çalışması çok farklı oldu. Aslında özelleştirmeyi sektör bazında değerlendirmek belki daha doğru olur. Bence serbest bölgelerde özelleştirme gerekiyor. Buradan hareketle doğru bir karar olduğunu söyleyebilirim.

İran'ı nasıl değerlendiriyorsunuz? Neticede orası da ciddi bir pazar...

İran'ın sınır komşumuz olması büyük bir avantaj. Esasında onlar da Türk malını tercih ediyorlar. Bizim bu avantajı kullanmamız gerekiyor. Irak ve İran'ın inanılmaz bir potansiyeli var. Keza kuzeyde Rusya da üçüncü büyük pazar bizim için. Çevremizde 3 büyük pazar var. Bu önemli potansiyeli değerlendirmemiz gerekir.

Son olarak 2018'e bakışınızı da öğrenelim...

2018 ihtimal olarak 2017'ye göre faaliyetlerimiz biraz daha yukarı çıkacak diye düşünüyorum. Önümüzdeki ilk 3 aydan sonra bu gelişmeyi görebileceğiz. Dolayısıyla ticaret hacmimiz artacaktır. Çevre ülkelerdeki gelişmeler de çok önemli. Önümüzdeki yıl yaklaşık yüzde 3'lük artış söz konusu olabilir.



TÜRKİYE EKONOMİSİ, 2018 YILINA HAZIR MI?

// Türkiye için yorucu bir 2017 yılını geride kaldı. TL varlıklar yıl içerisinde sert bir şekilde değer kaybetti. Öyle ki bu kayıplar, özellikle TL'nin Dolar karşısında %10'a yakın, Euro karşısında ise %20'ye yakın oldu. Yıl içerisinde gerek ekonomi gerek siyasi anlamda ülkenin geçirmiş olduğu süreç değerlendirilince oldukça zor bir yıl olmasına karşın kötünün iyisi denilebilecek bir yılı geride bırakıyor olacağız.

Yıl içerisinde Dolar/TL ve Euro/TL kurlarında yukarı yönde sert tepkiler izlenmesinin yanı sıra rekor seviyeler test edilirken, TCMB'nin oyunun içerisinde kendini daha baskın göstermesi tansiyonu azaltmaya çalıştı. Bu hamleler kurlar üzerinde aşağı yönde tepkiler yaratsa da bu etkinin kısa vadeli ve sınırlı kaldığını gördük.

Türkiye'ye yönelik risk algısını da söylemeden geçmek olmaz. Türkiye'nin risk primini gösteren 5 yıllık CDS rakamı geçtiğimiz yıl 300 puanlara tırmanmasına karşın yıl içerisinde 159 puana kadar geri çekildi. Türkiye'ye yönelik risk algısında iyileşme havası varmış gibi piyasalara yansıtıldı ancak bunu kurlar üzerindeki fiyatlamalarda hissetmedik. Kurlarda, geri çekilmeler görülse bile etkisi sınırlı kaldı ve belli noktalardan tepki alımlarıyla karşılaştık.

TL varlıklardaki tablo böyle olunca acaba Türkiye'de işler yolunda gitmiyor mu sorusunu aklara getirdi. Ancak, bu sorunun cevabı hiçte görüldüğü gibi değil.

Hükümetin uygulamış olduğu teşvikler ve işsizlik için yapılan istihdam seferberliği ve kredi garanti fonu derken Türkiye ekonomisi 2017 yılında büyüme hızında ivme kazanırken, işsizlik oranı da yıl içerisinde kademeli bir şekilde düşüşe geçti. Bu rakamlar ülkeye moral verdi ve 2018 yılında da teşviklerin ve istihdam seferberliğinin aksamadan devam etmesine karar verildi. Kısacası, Türkiye ekonomisi 2018 yılında da güçlü büyümesini korumaya devam edecek görünüyor.

2018 yılının ilk ayında Türkiye için neler bekleniyor?

*2018 yılının ilk haftasına, Türkiye enflasyon rakamlarıyla başlıyoruz. 3 Ocak tarihinde açıklanacak enflasyon rakamları önemli olacaktır. Çift haneyi konuştuğumuz rakamlarda bakalım aralık ayı nasıl yorumlanacak. Aslında, kurların tam olarak gevşemekte zorlanması, enflasyon üzerinde de baskı yaratmaya devam ediyor. Dolayısıyla, 2017 yılının son ayına yönelik açıklanacak olan enflasyon rakamlarında da çift haneyi görme ihtimalimiz yüksek. Ancak, bu durum TCMB'nin 18 Ocak tarihinde yapacağı ilk para politikası kurulu toplantısında hemen faiz artışına gidebilir algısı yaratmamalı. Yazımın üst kısmında da belirttiğim TCMB temkinli olmaya yılın ilk toplantısında da devam edecektir.

*07 – 11 Ocak tarihleri arasında, Türkiye sanayi üretimi rakamlarıyla devam ediyor olacağız. Son dönemde, sanayi üretimindeki artışın dikkat çekmesi ve büyüme rakamlarına yönelik beklentilerinde güçlenmesini



Integral Yatırım Menkul Değerler
Araştırma Uzmanı Eda Karadağ

destekliyor. 2017 yılında, temmuz ayında %14.5 ile en yüksek gördüğümüz rakam, %10.4 ile eylül ayında ikinci yüksek olarak açıklandı. Ekim ayı rakamı %7.3 olarak gerçekleşen sanayi üretimi rakamı kasım ve aralık aylarında %5 civarı bir sonuçla karşımıza çıkarsa bu durum Türkiye'nin 4.çeyreği %5-7 aralığında kapatma ihtimalini kuvvetlendirebilir. Bilindiği üzere, en son açıklanan yıllık bazda 3.çeyrek büyüme rakamımız %11.1 seviyesinde ve bu durum 4.çeyrek beklentilerini de güçlendirdiği gibi hükümet Türkiye ekonomisinin 2017 yılını %7'ye yakın bir seviyede vurguluyor. Kısacası, açıklanacak sanayi üretimi rakamları bu duruma nasıl bir ışık tutacak merak konusu olacaktır.

*13-17 Ocak tarihleri arasında, Türkiye'den işsizlik oranı rakamlarını alıyor olacağız. Eylül ayı işsizlik oranı %10.6 ile bir önceki aya göre değişim göstermedi. Ancak, Türkiye'de Çalışma bakanlığı tarafından şubat ayından bu yana yürütülen istihdam seferberliğinin işsizlik oranı rakamlarına olumlu yansıdığını söylemek mümkün. Çift haneli olan işsizlik rakamı için 2018 yılına yönelik beklentiler hükümet tarafında tek haneye inmesi yönünde. İstihdam seferberliğine devam eden Türkiye için 2018 yılında tek haneli işsizlik oranı rakamlarını beklemek yanlış olmaz.

*Ocak ayını, TCMB ile kapatıyor olacağız. 18 Ocak tarihinde yapılacak yılın ilk para politikası kurulu toplantısı önemli olacaktır. TCMB, bu ay Fed'i görmeyecek ancak Fed'den bir hamle beklenilmediği için rahat olacak. Dolayısıyla, dış piyasadaki Dolar algısını ölçecek ve TL varlıklardaki oynaklığın ne şiddette olduğuna bakacaktır. Aynı zamanda, aralık ayı enflasyon rakamlarını da inceleme fırsatı bulacak. Ancak, TL varlıklar cephesinde çok sert oynaklıklar olmazsa ve enflasyonda çok ciddi bir artışta yaşanmazsa bu durum TCMB'nin ocak ayındaki toplantısında sıkı duruşunu korumasına ve faiz oranında herhangi bir değişikliğe gitmemesine neden olabilir. Aralık ayındaki kadar kritik bir toplantı olup olmayacağı 18 Ocak tarihine kadar piyasaların nasıl bir dalgalanma yaşadığına bağlı olacaktır.



AGT GENEL MÜDÜRÜ ŞİRZAT SUBAŞI

2018'DE YÜZDE 30 BÜYÜME HEDEFLİYORUZ!

{ Son birkaç yılda 3 katına yakın bir büyüme sağladıklarını belirten AGT Genel Müdürü Şirzat Subaşı, bunu üretim ve Ar-Ge yatırımlarıyla başardıklarını, bu ivmenin devam edeceği 2018 yılında yüzde 30 büyüme hedeflediklerini dile getirdi.

Orman ürünleri sektörü gerek üretim hacmi ile gerekse üretim kalitesi ile tüm dünyada hatırı sayılır bir yere sahip. Markalaşma ve kurumsallaşma tarafında son yıllarda ilerleme kaydeden sektörün önemli temsilcilerinden birisi olan AGT bir taraftan Ar-Ge ve inovasyona verdiği önemle öne çıkarken, diğer taraftan ihracat performansı ile dikkat çekiyor. AGT'nin hedeflerini ve yatırımlarını AGT Genel Müdürü Şirzat Subaşı ile konuştuk.

AGT, bildiğimiz bir marka, ama son dönemde geldiği noktayı özetleyerek başlayalım isterseniz söyleşiye...

AGT, orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren, 1984 yılında Antalya'da küçük bir atölye olarak hayata başlayan bir kuruluş. Ahmet Söylemez tarafından

kurulan AGT; bugün itibariye 400 bin metrekare kapalı alanda yaklaşık 900 çalışanıyla önemli bir büyüklükte bir kuruluş. Sektöründe en fazla ihracat yapan, ki 2017'de 100 milyon doları geçtik, 900 milyon TL'yi geçen bir cirosu olan AGT önemli oyuncularından biri haline geldi.

Sektörde büyüklük MDF üretim kapasitesiyle ölçülüyor. Dünyada yaklaşık 100 milyon metreküplük yıllık MDF üretim kapasitesi var. Türkiye bunun 6 milyon metreküpünü üretiyor. Çin 60-65 milyon metreküple uzak ara öndedir. İkinci sırada Türkiye geliyor. Türkiye'de yaklaşık 15 oyuncu var pazarda. AGT de yaklaşık 600 bin metreküplük üretimle önemli bir oyuncu. AGT son 2-3 yıllık dönemde 3 katına yakın bir büyüme sağladı.

Tabii, bu yeni yatırımlarla, farklı dokunuşlarla oldu. Tüm sektörlerde en hızlı büyüyen şirketler arasında 6. sıradayız, kendi sektörümüzde de birinciyiz. Ülkemizde üretilen 6 milyon metreküp MDF'nin bugün % 10'unu AGT üretiyor. Laminat Parke'de yıl sonu itibariyle üretim kapasitemizi 20 milyon m2'nin üzerine çıkararak, dünya pazar payının yaklaşık yüzde %2'sine sahip olacağız.

Hangi ürünleri üretiyorsunuz? Rakiplerinizden farklı olarak neler yapıyorsunuz? Yeni ürünleriniz neler olacak?

Sektör aslında çok birbirine benzer kategorilerde üretim yapıyor. AGT, entegre bir tesise sahip. Ürün gamımızda MDF, MDF-Lam, duvar paneli, profil, parke ve süpürgelik bulunuyor. Rakiplerimizden farklı olarak yaptığımız; yurt içine de yurt dışına da MDF'yi ham satmamaktır. Sektörde bizim dışımızdaki bütün oyuncular bunu ham ürün olarak satarlar. Biz MDF'yi daha farklı işlemlerle katma değerli ürün haline getiriyoruz. Sektörümüz büyük bir üretim hacmine sahip olmasına karşın markalaşmayı başaramamıştır. Keşke dünya ikincisi değil de 4'üncüsü olsak ama dünyada tanınan birkaç markamız olsa. AGT olarak biz sektörden ayrıştıran şey katma değerli, inovatif ve trend ürünler üretmemizdir. AGT Bella Serisi, Natura Slim & Large Serisi ve Legno Lamine Serisi yeni parkelerimizi 2018 yılında satışa sunacağız.

İnovasyon demişken, Ar-Ge faaliyetlerinizi de konuşalım...

Sektörümüzde ilk kurulan Ar-Ge merkezi AGT'nin Antalya'daki Ar-Ge merkezidir. Ar-Ge merkezimizde 30'a yakın personelimizle ciddi çalışmalarımız yürütüyoruz. Trendsetter olmak istiyoruz, pazar yapıcı olmak istiyoruz. Son iki yıldır katıldığımız her fuarda

rakiplerimiz AGT'nin sunacağı yenilikleri sabırsızlıkla ve merakla beklediklerini dile getiriyor. Rakiplerimizden bunu duymak bize ayrı bir motivasyon ve mutluluk veriyor açıkçası. Bu çalışmalar ara mamul üreten AGT'den markalaşan ve daha karlı AGT'ye geçiş yolunda çok önemli.

Peki, dünya markalarına baktığınızda Türkiye'nin eksiklikleri neler?

Aslında büyüklük olarak çok önemli bir yerdeyiz. Dünya devleri ile yarışabilecek kalitede olduğumuzu söyleyebilirim. Türkiye özellikle son 10-15 yıldır inşaata dayalı büyüme modeli içerisinde büyüdü. Türkiye'de bu süreçte kentleşme oranı arttı. Kent yaşamıyla beraber insanların mobilya değişim süreleri kısaltmaya başladı. Evde ve özellikle mutfakta geçirilen sürelerin artmasına paralel olarak mutfak kültürü gelişti. Bütün bunlar pazarı önemli bir büyüklüğe ulaştırdı. Dolayısıyla içerideki üreticiler Türkiye pazarına yönelik üretim yapmakla yetinmişler. Türkiye pazarını elbette ihmal etmeyeceğiz ama sadece Türkiye'ye de bağımlı kalmamalıyız. Sektörün probleminin bu olduğuna inanıyorum. Yoksa kalite açısından dünya devleri ile yarışacak seviyedeyiz. İhracatımız 2017'de 100 milyon doları aştı. Ciromuzun yaklaşık yüzde 45'ini yurt dışından sağlamışız. Sektörün geneline baktığımızda bu oran yüzde 8-10'larda. Keşke herkes üretiminin yüzde 50'sini ihraç etse, keşke herkes yurt dışına açılrsa. Bu, sektöre çok farklı vizyon getirecek.

AGT'nin ihraç pazarlarını da konuşalım. Ürünleriniz kaç ülkeye ihraç ediliyor? Ağırlıklı pazarlarınız neler?

Bugün AGT ürünleri Yeni Zelenda'dan Kanada'ya kadar yaklaşık 70 ülkeye ihraç ediliyor. Kanada ihraç pazarlarımız arasında 4'cü sıraya ulaştı. Göreve başladığımdan itibaren bizim en önemli pazarımız





İran başta olmak üzere Ortadoğu coğrafyasıydı. Yeni stratejimizde Ortadoğu'yu ıskalamadan yönümüzü Batıya çevirdik ve ciddi büyüme sağladık. Balkanlarda her ülkede her ölçekte varız. Ama yine büyüklük açısından Ortadoğu 1. sıradadır. İkinci sırada Avrupa pazarı geliyor.

Ortadoğu pazarında şu an İran cazip bir pazar olarak görülüyor Türkiye üreticileri tarafından. Oradaki varlığınız hakkında neler söyleyebilirsiniz?

İran pazarında 20 yıla yakın varız. İlk ihracat yaptığımız pazarlardan birisi Rusya ile beraber İran. Orada çok önemli bir marka değerimiz ve bilinirliğimiz var. Gurur duyarak söylüyorum orada AGT'nin taklitleri var. Bir marka taklit edilmeye başlıyorsa güçlü bir marka olmuştur diye düşünebilirsiniz. Gerçekten de AGT deyince İran'da akan sular duruyor. Biz de bunu değerlendirip orada yatırım kararı aldık. Yatırımın büyüklüğü 45 milyon Avro. 2018 senesinin sonunda bitireceğimiz tesisle orada üretime başlayacağız. İlk etapta panel, sonraki süreçte ise MDF-LAM, profil ve parke üretimi gerçekleştireceğiz. Hedefimiz sadece İran pazarı olmayacak, İran'dan ihracat da yapacağız.

İhracat nereleri kapsayacak?

İran'dan özellikle Afganistan'a, Orta Asya ülkelerine kadar bir koridor var; çok önemli pazarlar bunlar... İran'a yakın, lojistik avantajı sunan birçok ülke olduğunu görüyorum.

Oradaki yapı üretimi teşvik ediyor mu?

Üretimi teşvik ediyor. Hakikaten bize olağan üstü avantajlar sağladılar. Tahran'a 180 km uzaklıktaki Kazvin şehrinde bulunuyor tesisimiz. Bildiğimiz birçok avantaj var; elektrik, sosyal güvenlik primleri vb. Her şeyin ötesinde yabancı yatırımcı olarak biz Türkleri çok benimsediler. Çok sahip çıkıyorlar, en üst seviyede bizi ağırlıyorlar.

Yurt dışı yatırımlarınızda satın alma, ortaklık kurma gibi bir stratejiniz var mı?

Biz dünyayı tek bir pazar olarak görüyoruz. Sadece Türkiye'ye bağlı olan firma lokal kalır, ileride yok olma riski ile karşı karşıyadır. Bu açıdan farklı coğrafyalarda sürekli her türlü fırsatı değerlendiriyoruz. Ancak şu anda yürüyen hiçbir görüşmemiz yok ama stratejimizin bu yönde olduğunu söylemek istiyorum. Biz yurtdışı açılımı olarak ilk hamlemizi İran ile yapıyoruz. Çünkü pazara yakınlık bütün sektörlerde olduğu gibi bizim için de önemli. Dünyanın hedefindeki İran, 80 milyon nüfusu ve talebi bastırılmış olan bir ülke. Ekonomik anlamda bütün sektörler için büyük patlama yapacak. İran yatırımı bittikten sonra çok farklı bir AGT olacak. İran ve Türkiye'de yatırımları olan böyle bir AGT'nin bir Avrupalıyla bir Amerikalıyla masaya oturduğu zaman çok farklı gücü olacağına inanıyorum.

Amerika Birleşik Devletleri'ni değerlendirdiniz mi? Birçok dünya markası ilk çıkışlarını Amerika'dan yapma gibi bir hedefe sahipler...

Amerika Birleşik Devletleri çok iyi analiz edilmesi gereken çok önemli bir pazar... Çok büyük bir tüketim toplumu... Aslında Amerika'da var olan her yerde var. Biz de Amerika'da 3-4 noktada varız. Amerika'daki potansiyelin farkındayız, daha iyi değerlendirmek için çabalarımızı sürdüreceğiz.

2017 nasıl bir yıl oldu sizin için, hem içeride hem dışarıda?

2017'de birçok olumsuzluk yaşandı ülkemizde. Ekonomik açıdan bakıldığında stabil ülkelerden birinde bizim yaşadığımız bir olay yaşansa ülke ya batardı ya da kriz yaşardı. Ama bu bize ayrı bir dinamizm de katıyor. Biz iki haneli büyümeyle başarılı bir yıl geçirdik. Bunda işlerimizin sadece Türkiye odaklı olmaması önemliydi. Birçok farklı ülkede farklı konumda olmamız önemli bir avantaj oldu. Hem Türkiye'de hem de ihracatta büyüdük.

Önümüzdeki yıl için nasıl bir hedefleme yapıyorsunuz?

Bugün, yaklaşık 70 ülkede kaliteye ve estetiğe önem veren milyonlarca insanın yaşam alanına, renk, şıklık ve sürdürülebilir canlılık katıyoruz. Kısacası bir iç mekan için gerekli tüm ahşap ürünleri AGT çatısı altında üretebiliyoruz. Markalaşma ve kurumsallaşma faaliyetleri bakımından son yıllarda sektör markaları olarak ciddi aşamalar kaydettik. Endüstri 4.0 ve AR-GE alanındaki yatırımlarımız, bu yıl itibarıyla başlattığımız AGT Dijital Platform projesi sürdürülebilir rekabette bize oldukça avantaj sağlayacak. Mevcut üretim, satış ve pazarlama politikamızla 2018'de yaklaşık yüzde 30'luk bir büyüme hedefliyoruz.

Modern Mutfaklara Nostaljik Yorum

TERMİKEL
Rustik
Seri



www.termikel.com.tr



facebook.com/Termikel



twitter.com/Termikel_TR



instagram.com/termikelturkiye



youtube.com/Termikel_TR

Müşteri Destek Hattı

444 0 493

 **TERMİKEL**

**WARMHAUS GENEL MÜDÜRÜ M. KAĞAN TURAN**

YÜZDE 400 BÜYÜYEN WARMHAUS ARTIK 30'DAN FAZLA ÜLKEYİ ISITIYOR!

{ 21 yıllık tecrübesiyle 30'dan fazla ülkeye ihracat yapan, ısıtma sektörünün global oyuncusu Warmhaus'un ürettiği ErP kombiler dünyayı ısıtıyor. 2017 yılında İngiltere'de ofis açan ve yüzde 400 büyüyen Warmhaus, 2018 yılında Çin ofisini de faaliyete geçirecek.

Beyçelik Holding bünyesinde kurulan ve radyatör üretimindeki 21 yıllık birikimini kombi üretimine de aktaran Warmhaus, ürünlerini 30'dan fazla ülkeye ihraç ediyor. 2017 yılında İngiltere'de ofis açarak kendi markasıyla faaliyet göstermeye başlayan Warmhaus, 2018 yılının ilk çeyreğinde Çin ofisini de faaliyete geçirecek. 2017 yılını yüzde 400'lük bir büyüme ile kapatacak olan marka, 2018 yılında yüzde 150-200 arasında bir büyüme kaydetmeyi hedefliyor.

Üretimini Bursa Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nde 27 bin 500 metrekarelik radyatör ve 8 bin metrekarelik kombi üretim tesisinde gerçekleştiren Warmhaus, ısıtma alanındaki tecrübe ve teknik bilgisini kombi alanına da aktardı. Yılda 2 milyon 700 bin panel radyatör ve ayda 150 bin adet kombi üretim kapasitesine sahip olan Warmhaus, üretimde çeviklik ilkesini temel alarak bir yıl içinde 13 farklı modeli kullanıcılarla buluşturdu. 2017 yılında ürün gamına

3 model daha ekleyen Warmhaus, ayrıca İngiltere pazarına girdiğinde pazarın ihtiyaçları doğrultusunda 3 özel model daha üreterek hızlı ve dinamik yapısıyla bir kez daha farkını ortaya koydu. Warmhaus, ErP direktifleri kapsamında konvansiyonel kombi üretiminin durdurulacağı 2018 yılının Nisan ayına, 2016 yılından bu yana hazır durumda.

Yüzde 70'den fazla ciro artışı!

2017 yılında gerçekleştirdikleri yatırımların meyvesinin topladıkları bir dönem olduğunun altını çizen Warmhaus Genel Müdürü M. Kağan Turan, "Bursa Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nde üretimini yaptığımız ürünleri bugün dünyanın 30'dan fazla ülkesine ihraç ediyoruz. Radyatör üretimi konusundaki tecrübelerimizi kombi alanına aktardık ve kendi kombi markamızı oluşturduk. 2017 yılında kombi bayi ve yetkili servis ağıımız tüm Türkiye'ye yayıldı. Ayrıca İngiltere pazarına giriş yaptık. 2018 yılının ikinci çeyreğinde Çin ofisimizi faaliyete geçireceğiz. 2017 yılında beklediğimiz büyümeyi yakaladık" dedi.

Warmhaus Genel Müdürü M. Kağan Turan, "Cirosal anlamda bakıldığında kurdaki dalgalanma ve hammadde fiyatlarındaki artışa rağmen, 2017 yılını geçtiğimiz yıla göre yüzde 70'den fazla ciro artışı ile kapatacağız. Adetsel olarak bakıldığında ise radyatörde yüzde 18'lik kombide ise yüzde 400'lük bir büyümeye gerçekleştirdik. Önümüzdeki sene de radyatörde yüzde

20, kombi tarafında ise yüzde 150-200 arası büyümeye hedefliyoruz. Isıtma alanında Avrupa'nın en büyük pazarı olan İngiltere'de de faaliyet gösteriyoruz. İngiltere'de 3 bin metrekarelik bir depo alanında Türkiye'de ürettiğimiz kombileri pazara sunuyoruz. Üç yıl içerisinde kombi alanında İngiltere'de ilk 10'a girmeyi, radyatörde ise yüzde 10'luk pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.



TARIMDA KADIN İSTİHDAMI



Sera Yatırımcıları ve Üreticileri Birliği Yönetim Kurulu Üyesi
Gaye Neslihan Budaklı

Ekonomik kalkınmanın en belirleyici unsuru üretim bileşenlerinin verimli kullanılmasıdır. Bu bileşenlerin başında gelen iş gücü kullanımı dağılımında tüm dünya ülkelerinde cinsiyet açısından kadınların aleyhine bir dağılım söz konusudur. Dünyanın hemen her ülkesinde nüfusun önemli bir kısmını oluşturan kadınların emek piyasalarındaki varlıkları gerek geçmişte, gerekse günümüzde erkeklerin gerisinde, "ikincil işgücü" statüsü ile sınırlı kalmıştır.

Günümüzde gelişmiş ülkelerde kadınların işgücüne katılma oranları %70'ler seviyesine yükselerek erkeklerin işgücüne katılma oranlarına yaklaşmıştır. Mesleklerin feminitesinin giderek kaybolduğu dünyada artık kadınların çok çeşitli meslek dallarında çalıştıklarını görmek mümkündür.

Bir ülkenin kalkınması, en geniş anlamda o ülkede yaşayanların yaşam standartlarının artırılmasını ifade eder. Ülkelerin sosyo-ekonomik ve kültürel yapılarına

göre kadına yüklenen roller ve kadından beklentilerde değişiktir. Ekonomik ve toplumsal kalkınmaya, bu bağlamda büyümeye doğrudan etkisi olan işsizlik ve istihdam, ülkelerin üzerinde en fazla durmaları gereken bir konu haline gelmiştir. Bu dinamiklerden etkilenen en önemli kesimi şüphesiz kadınlar oluşturmaktadır. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin büyük ölçüde devam ettiği gelişmekte olan toplumlarda refah seviyesinin yükseltilmesi ve kalkınmanın sürdürülebilmesi bakımından kadın istihdamı önem arz etmektedir.

Çalışan kadının durumu sektörel olarak incelendiğinde kadınların yoğun olarak tarım sektöründe istihdam edildiği tespit edilmiştir. Yıllar itibarıyla tarım sektöründe çalışan kadın sayısı artmıştır. Ancak bu artış diğer sektörlerde de meydana geldiğinden, toplam kadın çalışanlar içinde tarım sektöründe çalışanların oranı düşmüştür.

Türkiye' de işgücüne katılma oranlarının son 20 yıldaki gelişimi incelendiğinde, kadın işgücünün Dünyanın

genelinde sergilediği artış sürecinin ülkemiz için geçerli olmadığı görülmektedir. Ülkemizde kadınlar kentsel emek piyasalarına çok zayıf bir şekilde katılabilirlerken, katılımlarının daha yüksek olduğu kırsal emek piyasalarında çalışanların %80'inden fazlası ücretsiz aile işçisi konumunda bulunmaktadır.

Bilindiği gibi çalışma hayatının hemen her alanında toplumsal cinsiyet eşitsizliği yaşanmaktadır. Tarımsal üretimde bu eşitsizlik daha da görünür olmuştur. Genellikle erkeklerin yaptıkları işler toplumsal bağlamda daha fazla gelir getiren işler olarak görülmekteyken kadınların yaptıkları işler daha çok ev eksenli, emeğe dayanan mevsimlik, yarı zamanlı, ücretsiz işler olmaktadır. Kadın çalışanların yaklaşık yarısını oluşturan hizmet sektörü (%49,9) ile üçte birini oluşturan tarım sektörü (%32,9) kadınlar açısından istihdam yaratan en önemli iki sektör konumundadır. Türkiye'de ücretsiz aile işçilerinin %71,8'ini kadınlar oluşturmaktadır. Eğitim kadın istihdamı açısından önemli bir faktör olup, kadınların eğitim düzeyi arttıkça istihdam oranının da arttığı gözlenmektedir.

Ülkemizde tarımın sanayileşmiş hali olan seracılık faaliyetlerinde bu iş gücü dağılımı tam tersi bir grafikte ilerlemektedir. Kayıt dışı çalışma gücü bu üretim sektöründe ortadan kalmış mevsimlik işçi kullanımını nerdeyse bitirmiştir. Yoğun emeğe dayalı kadın gücüyle çalışılan seralarımız tarımda kadın istihdamının en güzel en adaletli örneklerinden olmuştur. Gerek çalışma ortamı gerekse yapılan işin gereği tarım-hizmet sektörü arasında kalan bir iş bölümüne girilmiştir. Ücretsiz

aile işçiliğinden yada kayıt dışı mevsimlik işlerden edinilene göre düzenli gelir ve sosyal haklar kadını bulunduğu statünün üstüne çıkarmıştır. Kadın gücünün ve istihdamının desteklenmesi sadece işletmelerin ve sektörün gelişimi olarak görülmeyip, emeğe dayalı kadın iş gücü adına sosyal bir sorumluluk olarak görülmelidir.

Türkiye'nin büyüyen seracılık sektörü tarımda kadın istihdamına en büyük kaynak olmuştur. Bunun artırılması ve desteklenmesi sadece sektör paydaşlarının kalkınması çerçevesinde görülmeyip kadın iş gücüne sosyal bir sorumluluk olarak görülmelidir.

Ülkemizde kadın istihdamının mevcut durumunun gelişmiş ya da gelişmekte olan diğer ülkelerle karşılaştırılarak ortaya konulması, bu konuda izlenecek politikalara ışık tutacaktır. Bu karşılaştırmalar sonucunda ortaya çıkan benzerlikler ve farklılıklar değerlendirilerek Türkiye'de kadın istihdamı ve kadınların işgücüne dahil olmasının önünde engeller bulunmaktadır. Bu faktörler kadınların aynı zamanda çalışırken karşılaştıkları sorunlardır. Tarımda kadın istihdamını artırmak için Geçici tarım işçilerinin çoğunlukla kadın olduğunu göz önünde bulundurularak, kadın çalışan gücüne verilen teşvikler özellikle seracılık sektörü adına artırılmalı, indirimlere gidilerek cazip hale getirmeli, kayıt dışı çalışma gücü ortadan kaldırılmalı, sosyal güvenlik primleri ve vergi dilimlerinde indirim ve teşviklere yer verilmeli, İş Kanunu ayrımcılıkla mücadelede daha etkin olacak şekilde düzenlenmelidir.



GELECEĞİN MESLEKLERİNİ Z KUŞAĞI TASARLIYOR!

Teknolojinin hayatımıza yön vermesiyle birlikte bazı meslekler kaybolurken, daha önce hiç duymadığımız bazı meslekler hayatımıza girmeye başlıyor. Bu meslekleri yaratılmasına öncülük eden ise, iş hayatına adım atmaya başlayan Z kuşağı.



Dijital dönüşüm, endüstri 4.0, strateji, pazarlama ve marka yönetimi konularında şirketlerin yol haritasını belirleyen Hanersman Genel Müdürü Ecehan Ersöz, geleceğin mesleklerini tasarlayan Z kuşağının günümüz iş hayatında da köklü değişikliklere yol açacağını söylüyor.

Bilgisayar ve internet hayatlarının vazgeçilmez parçası olduğu için, Z kuşağının büyük bölümü meslek seçiminde tercihinin bilgi sistemleri, bilgisayar, yazılım ve elektronik mühendisliği alanlarından yana kullanıyor. Girişimciliği tercih edenlerde ise, bu alanlara ek olarak sağlık, gıda teknolojileri, fintech ve e-ticaret gibi alanlara yönelim öne çıkıyor. Ancak bu noktada, kendilerinden önceki kuşaklardan farklı olarak, geleceğin mesleklerini tasarlamaya yönelik girişimlere de öncülük ediyorlar. Ersöz, Z kuşağının yaratacağı mesleklerle ilgili olarak, "Dijital dönüşüm, endüstri 4.0 gibi küresel anlamda rekabeti şekillendiren gelişmeler ekseninde, Z kuşağı geleceğin mesleklerinin yaratılmasına öncülük edecek. Robot veterinerliği, gen terapistliği, sanal gerçeklik, holoportasyon uzmanlığı,

etik hackerlık, duygu tasarımcılığı, bilgi madenciliği, elektronik gazetecilik, 5 duyu reklam tasarımcılığı, yapay zeka pazarlamacılığı, rüya gerçekleştiricileri, yapay organ imalatçısı gibi meslekler, şimdi bizlere çok uzak gelse de, fütüristlere göre 20 yıl içinde hayatımıza girecek" diyor.

Z kuşağı ile çalışmak yöneticiler için de yeni bir deneyim. Bu kuşağın, kendilerinden bir önce gelen Y kuşağı gibi 8 - 5 iş hayatına karşı olduğunu vurgulayan Ecehan Ersöz, "Meslek seçiminde her ne kadar garantici bir tavır sergileseler de, iş - yaşam dengesine verdikleri önem dolayısıyla gerektiğinde konfor alanlarının dışına çıkmayı göze alabiliyorlar. Z kuşağının birincil önceliği 'deneyim odaklılık'. Yapararak öğrenmek, çalışmaların bizzat içinde yer almak istiyorlar, figüran olmayı kabul etmiyorlar" diye konuştu.

"Girişimcilik ruhu Z kuşağının DNA'sında var"

Bu kuşağın genellikle kendi girişimini kurmak istediğine dikkat çeken Ersöz, sözlerini şöyle sürdürdü, "Girişimcilik ruhu Z kuşağının DNA'sında var. Profesyonel hayatla yollarının kesişmesi ve uzun yıllar çalışabilmeleri ancak kendilerini o ortamın bir parçası gibi hissetmeleri, yaptıkları işte bir anlam bulmaları ve iş yerindeki zamanlarının rutinden uzak geçmesiyle mümkün. İş yerlerinin özgür, iş birlikçi çalışma ortamı, gelişim, eğitim ve kariyer fırsatları, adil ücret yönetimi politikası ve alternatif yan haklar sunması gerekiyor."

Kurumsal girişimcilik Z kuşağını işe bağlıyor!

Araştırmalara göre, 18 - 24 yaş arasındaki gençlerin her bir buçuk yılda bir iş değiştirdikleri hatırlatan Ecehan Ersöz, Z kuşağına işi ve iş yerinin sevdirmenin bir diğer yolunun ise kurumsal girişimcilik olduğunu belirtiyor. Şirketler yaratıcı ve inovatif fikirlerin çalışanlar tarafından hayata geçirilmesine fırsat tanırsa, Z kuşağı bu tip çalışmalara katılıyor ve şirketle arasındaki bağı güçlendiriyor.

Zillennials, Gamers, Kuşak I, İnternet Kuşağı, Next Generation, iGen, Instant Online gibi pek çok farklı isimle anılan Z kuşağının hangi yıl başladığıyla ilgili tüm dünyada farklı görüşler mevcut. 2000 yılını başlangıç kabul eden uzmanların yanı sıra, teknolojinin hayatımıza yoğun bir şekilde nüfuz etmeye başladığı 90'lı yılların ikinci yarısıyla Z kuşağının doğduğunu savunanların sayısı da oldukça fazla. Bu kuşağın iş yaşamından en önde gelen beklentileri; şeffaflık, fırsat eşitliği, kendini özgürce ifade edebilme, katılımcı olma ve hiyerarşiden uzak bir ortam şeklinde tanımlanıyor.

KADINA HİTAP EDEN KONUTLAR DAHA HIZLI SATILIYOR!

Kadınların beğenisini kazanan evlerin günümüzde satış süreleri kısıyor. Bu durumu gözden kaçırmayan ve rekabette fark yaratmak isteyen inşaat firmaları, satışlarını artırmak için konut projelerini kadınların beğenisine uygun şekilde dizayn ediyor. Gayrimenkul Danışmanı Gamze Özlü, kadına hitap edebilen evlerin bir hafta içinde satılabildiğini söylüyor.



Ev almaya karar verirken kadın-erkek faktörü önemli bir rol oynuyor. Ancak kararı verirken son sözü kadınlar söylüyor. Yapılan araştırmalarda satılan her 100 evden yaklaşık 70'inde kadının karar verici olduğunu gösteriyor. Durum böyle olunca konut satışlarını hızlandırmak isteyen inşaat firmaları kadınların beğenisine uygun yeni projelere ağırlık vermeye başladı. Bu yönelimin yeni bir trend oluşturduğunu belirten Gayrimenkul Danışmanı Gamze Özlü, kadınlara hitap eden konutların satışlarda önemli bir avantaj olduğunu ve rekabette de fark yarattığını söyledi.

Kadınların beğenisine ve hassasiyetlerine uygun tasarlanan evlerin daha hızlı satıldığını ifade eden Gamze Özlü "Kadınlara hitap eden ev anlayışı, bir evin yapısına uygun dekore edilmesi, mobilya ve aksesuarların doğru ve kadınlara hitap edecek şekilde yerleştirilmesi anlayışıdır. Kadınlar hayalindeki dekorasyonu bir eve yansıtmaya çalışıyor ve hayal ettiği dekorasyon uymuyorsa o evden vazgeçiyor. İşte bu yüzden artık inşaat firmaları her projede kadınlar için bir dairenin tamamını profesyonel mimarlar ve

dekorasyon uzmanlarının yardımıyla, evin tasarımına uygun şekilde baştan sona dayayıp döşüyor, evin önemli özelliklerini kadınların dikkat ettiği detaylara göre ön plana çıkmasını sağlıyorlar. Işık detayının doğru kullanılması, mobilya ve dolap renklerinin ev ile uyumu, seçilen malzemelerin inceliği ve estetiği, yaratıcı ve pratik çözümler kısacası tüm bu detaylar uzmanlarla birlikte planlanıyor. Bu şekilde kadınlar baştan sona, her detay düşünülerek döşenmiş evleri görme şansını yakalıyor ve evi satın almak konusunda daha hızlı karar verebiliyor. Bahsettiğimiz ihtiyaçları karşılayan konutlar da kadınların gözdesi oluyor ve daha kolay alıcı bulabiliyor. Kadın beğendikten sonra ise geriye erkeklerle pazarlık yapmak kalıyor. Ancak genel olarak kadın karar verdikten sonra erkekler kesenin ağzını açmaktan çekinmiyor" dedi.

Kız kardeşler, anneler hatta büyükanneler de satın almada karar verici!

İstanbul'un 4 farklı noktasında 20'den fazla Gayrimenkul Danışmanı ile çalışan Gamze Özlü, kadınların ev alırken karar verici bir etkisi olduğunu şöyle açıklıyor: "Danışmanlarımızla birlikte her ay yaklaşık 2000'in üzerinde görüşme yapıyoruz ve bu görüşmelerin 4'te biri satışın yapılması ile sonuçlanıyor. Bu 4'te birlik satışın da yüzde 70'inde satın almaya kadınlar karar veriyor. Kadın eve geliyor, inceliyor ve son sözü kendisi söylüyor. Ancak evi satın almak isteyen kişi evli olmasa da kız kardeşlerin, annelerin, halaların hatta büyükannelerin dahi kararı, satın alma üzerinde büyük rol oynuyor. Yani erkek ev alma konusunda kadının fikrine güveniyor ve tek başına satın almaya karar veremiyor."

Estetik ve lüks görünümlü evler kadınları ikna edemiyor!

Kadınlar satın alma kararını verirken erkeklere göre oldukça seçici davrandıklarını belirten Gamze Özlü, onlara hitap eden evleri buldukları zaman çok kolay karar verebildiklerini ve kararlarından vazgeçmediklerini belirtti. Kadınların en çok dikkat ettiği konulara değinen Özlü, şunları söyledi: "Her kadın sosyal yaşam sunan, manzaralı, estetik ve lüks bir görünüme sahip evlerde yaşamak ister ancak evi almak için bunlar yetmez. Kadın evde daha fazla vakit geçiren kişidir. Dolayısıyla evin ferah görünümü, ışık alıyor olması, evin içine dizeceği mobilyaların nasıl görüneceği, mutfak ve yatak odasının evin içinde bulunduğu konum, mutfak ve banyonun genişliği, evin kullanım açısından pratiklik durumu kadınların en çok dikkat ettiği konulardan bazılarıdır."

KADINLARIN YÜZDE 96'SI HAYALLERİNDEN VAZGEÇİYOR!

LEAD Network Türkiye, Migros'un ev sahipliğinde gerçekleştirdiği yılın son toplantısında Future Bright Araştırma Şirketi'nin kurucu ortağı Akan Abdula'yı misafir etti. Abdula, dernek üyeleriyle kadın tüketici davranışları üzerine yaptıkları araştırmanın sonuçlarının yanı sıra deneyimlerini de paylaştı.



Perakende ve tüketici malları sektörlerinde çalışan kadın liderleri destekleyen; üst düzey kadın yöneticilerin sayılarını artırmayı ve gelişimlerine katkıda bulunmayı misyon edinen LEAD Network Türkiye, Migros'un ev sahipliğinde yapılan 2017 yılının son toplantısında Future Bright Araştırma Şirketi'nin kurucu ortağı Akan Abdula'yı ağırladı. Toplantı, LEAD Network Başkan Yardımcısı ve Migros Ticaret A.Ş. Hızlı Tüketim Ürünleri Pazarlama Direktörü Aysun Zaman'ın ev sahipliğinde yapıldı. Migros Ticaret A.Ş. İnsan Kaynakları ve Endüstri İlişkileri Genel Müdür Yardımcısı Demir Aytaç'ın hoş geldiniz konuşmasının ardından Akan Abdula, LEAD Network Türkiye üyeleriyle Türkiye'nin kadın profili ve kadın tüketici davranışları hakkında çarpıcı araştırma sonuçlarını paylaştı. Buna göre;

Kadınların, küçük yaşlarında iken yüzde 42'si hayal kurarken, yetişkinliğe ulaştıklarında verimli hayal kurma oranları yüzde 4'e düşüyor. Türkiye'de genç kadınların hayalleri ise evlenmek ve ev sahibi olmaya odaklanıyor. Evliliğin en büyük hayal olmasının sebeplerinden biri genç kadınların özgürlük arayışı. Türkiye'de kadınlar ortalama 24 yaşında evleniyor. Evlenme şekillerine bakıldığında yüzde 59'u görücü usulü ile evleniyor. Kadınların yüzde 71'i hayatını stresli buluyor. Kadınların yüzde 72'si "kadın çalışmalıdır" diyor ve en çok istenilen mesleği ise yüzde 33 ile öğretmenlik

oluşturuyor. Bunun sebebi de öğretmenlikte uzun yaz tatillerinin olduğuna inanmaları. Her gün televizyon izleyen kadınların oranı yüzde 91.

LEAD Network Türkiye gibi sivil toplum kuruluşlarının son yıllarda özellikle beyaz yakalı kadınların iş hayatındaki zorluklarla mücadelesinde farkındalık yaratma ve destek bulmada faydalı bulunduğunu söyleyen Akan Abdula, çalışmalarından dolayı LEAD Network Türkiye yönetimini ve üyelerini tebrik etti. Toplantıya, derneğe yeni üye olmak için gelen katılımcılar, LEAD Network Türkiye Başkanı Füsun Tavus'un LEAD Network'ü anlatan kısa sunumunun arkasından keyifli bir kahvaltı eşliğinde sektörün profesyonelleri ile tanışma ve kaynaşma fırsatı buldu.



TÜRK GENÇLERİ DÜNYANIN EN İYİMSERLERİ ARASINDA!

30 ülkenin katılımıyla hazırlanan Küresel Gençlik Refah Endeksi, 2014 yılından bu yana dünya genelinde gençlerin refah seviyesinin yüzde 2 oranında arttığını gösteriyor.



Dünya genelinde gençlerin yüzde 74'ü istediği işe girebileceğini, yüzde 65'i ise istediği kadar para kazanabileceğini düşünüyor. Türk gençleri ise endekse göre dünyanın en iyimserleri arasında.

Uluslararası Gençlik Vakfı (IYF) tarafından Hilton ortaklığıyla hazırlanan yeni araştırma, dünya genelinde gençlerin refah seviyesinin artmaya devam ettiğini ortaya koyuyor. Bu yıl ikincisi yayımlanan Küresel Gençlik Refah Endeksi, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 30 ülkeyi kapsıyor. 7 kategoride 35 farklı göstergenin incelendiği araştırmaya katılan ülkeler, dünya genelindeki 1.8 milyar kişilik genç nüfusun (15-29 yaş grubu) yüzde 70'ine ev sahipliği yapıyor.

Endeksin amacı ise gençler için yaratılan fırsatların artırılması için küresel farkındalık yaratmak ve gençlerin ulusal ve küresel anlamda ekonomik süreçlere katılımını artırmak. Küresel toplum tarafından belirlenen Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ile uyumlu olan endeks, aynı zamanda özel sektördeki ve kamu sektöründeki karar vericilere günümüz gençliğinin ihtiyaçlarını anlatmayı ve en doğru adımların atılabilmesi için yol gösterici olmayı hedefliyor.

Türk gençleri iletişim alanında da ön planda!

Endeks, Türkiye'ye dair de dikkat çekici bilgiler ortaya koyuyor. Buna göre Türkiye genel toplamda 30 ülke arasında en üst sıralarda yer almasa da, Türk gençleri iyimserlikleriyle listenin zirvesine yaklaşıyor. Türk gençlerinin yüzde 71'i yaşam standartlarının ebeveynlerinininkinden daha iyi olacağını düşünürken, bu alanda dünya ortalaması yalnızca yüzde 59.

Türk gençlerinin en çok ön plana çıktığı noktalardan biri de iletişim alanında katettikleri aşama. Endekse göre

Türk gençlerinin yüzde 78'i düzenli olarak internete bağlandığını söylüyor ve yüzde 56'sı evde internet erişimi olan bir bilgisayara sahip olduğunu bildiriyor.

Diğer yandan yüzde 18'lik genç işsizliği oranı, gençlerin ekonomiye katılımı konusunda atılması gereken adımlar olduğunu da ortaya koyuyor.

Dünyanın en büyük konukseverlik firmalarından Hilton, bireylere ve ülkelere verdiği destekle gençlerin yaşamını kolaylaştırmayı hedefliyor. Gençler için fırsatlar yaratılması, Hilton'un Travel with Purpose adlı kurumsal sosyal sorumluluk stratejisinin ana unsurlarından biri konumunda. Diğer yandan Hilton, Open Doors taahhüdü ile gençler için istihdam yaratılması açısından da sektöre liderlik ediyor.

Hilton Avrupa, Ortadoğu ve Afrika İnsan Kaynakları Kıdemli Başkan Yardımcısı Ben Bengougam şöyle konuştu: "Hilton, 2014 yılında önemli bir taahhütte bulunarak 2019 yılına kadar en az 1 milyon gence kapılarını açacağını duyurdu. Gençleri başarılı olmak için ihtiyaç duydukları beceriler ve fırsatlarla buluşturmanın çok önemli olduğuna inanıyoruz. Konaklama endüstrisinde fırsatlar sunarak ve gençleri iş dünyasına hazırlayarak, yarının işgücüne ilham vermeye kararlıyız."

Uluslararası Gençlik Vakfı (IYF) Başkanı ve COO'su Susan Reichle ise "Günümüz gençliğinin ihtiyaçlarına cevap verecek işlevsek bir yatırım rehberi oluşturabilmek için öncelikle gençleri dinlemek gerekiyor. Endeks, bu doğrultuda gençlerin bakış açısını objektif verilerle buluşturuyor ve küresel toplumu hızla harekete geçmesi için teşvik etmeyi amaçlıyor."

UNUTULMAZ BİR YILBAŞI İÇİN 10 BENZERSİZ ŞEHİR!

Ligarba Turizm, unutulmaz bir yılbaşı deneyimi için 10 benzersiz şehri eğlence severler için listeliyor. Hala yeni yıl planı yapmayanlar, bu liste tam size göre.



Geride kalan uzunca yıla tatlı bir veda, çiçeği burnunda yeni yıla uğurlu bir merhaba demek için yaz sıcaklığında kavrulmak mı istersiniz, bembeyaz örtüyle kaplanmış bir kentte, pembe hayallere dalmak mı? Yepyeni umutların kapıyı çaldığı, yılın ilk ve son fırsatında "Bu yıl ne yapsak? Evde mi otursak yoksa dışarı mı çıksak?" sorularına Ligarba Turizm yanıt veriyor. Kararsızlıklar içinde sonuçsuz kalmadan, geri sayım sıfıra varmadan, plan yapma vakti geldi çattı.

Ne kadar eğlenirsek o kadar mutlu bir yıl geçireceğimize inanır, sevdiklerimizden ayrı kalmamak için yüzlerce kişi aynı planda uzlaşmaya çalışırız. Yılbaşı gecemizin kusursuz olması için seferberlik ilan etsek de genelde "Aman en iyisi evde oturmak!" der, televizyona dalarız! Bu yıl bir değişiklik yapalım, hala vaktimiz varken harekete geçelim. Kalabalıktı, gürültülüydü, pahalıydı diye diye aldanmayalım, boşuna paramızı da har vurup harman savurmayalım. Türkiye'den sınır ötesi hareketi başlatalım. Haydi ama elimizi çabuk tutup erken rezervasyon dönemini yakalayalım.

"Ne güzel Yılbaşı hafta sonuna geliyor, tatille de bağlayınca üç günü buluyor" diyenler, elimiz boş gelmedik, yılbaşı önerilerini sizler için derledik.

Atina, Yunanistan

Yakından başlıyoruz anlatmaya. Yılbaşı gecesinden beklentisi; "Boyunu, huyunu boş ver de kültürü kültürüme olsun, mutfak karnımı doyursun" olanlar. "Vurup patlatacağım, çalıp oynayacağım, ne kadar tabak varsa kırıp atacağım" deyip eğlenceye susayanlar. Hayalinizdeki kutlamayı uzaklarda aramayın, kapı komşumuza bir göz atın deriz!

Çeşit çeşit zeytinyağlı mezesiyle gözünüz bir güzel doyar, tazecik balıklarıyla midelerde bayram havası çalar, lezzeti de damak tadımıza bir uyar, pir uyar. Hem küçük bir seyahat hem unutulmaz bir "sirtaki night" için geri sayım çoktan başladı, ne dersiniz? Yeter ki harekete geçin, tek adımla geçiyoruz sınır ötesine, harika bir deneyim yaşayıp dönüyoruz gerisin geriye!

Prag, Çek

Nehrin üstünde salınan bir kayıkta, gökyüzünde ard arda patlayan havai fişeklerin büyüğü görüntüsünün altında, romantik bir şehir manzarasının kıyısında, sevdiğinle baş başa yeni bir yılı selamlamak ister misin? İstersen tüm şehri kuşatan organizasyonlarda ya da lezzetine doyum olmaz Jazz müzik eşliğinde, bir şeyler de yudumlayabilirsin arkadaşlarınla? Charles köprüsünde yapılan süslemelere hayranlıkla bakmak, şehir meydanındaki kutlamalara dahil olmak da bir seçenek tabi, tercih senin! Prag'da masalsı bir gün ve gece geçirip yuvaya dönmek ve yeni yıla birlikte gelen umutların sıcaklığını, ömür boyu muhafaza etmek için; kırmızılarla dolu çantan hazırsa, Prag elimizin altında!

Paris, Fransa

Paris'te "başka" olmayan bir şey var mı? Aşk başka, sanat başka, yılbaşı zaten başka, kısacası bambaşka bir deneyim yaşamak isteyenler; haydi sıraya! Paris'e gitme gönüllüleri çoktan dizildiler ön taraflara! Şehrin her adımında ciğerlerinizi sanatla, kültürle dolduracağınız, eski yeni mimarisine çıplak gözlerle hayran olacağınız, trafiğe kapanan meydanlarında gönlünüzce eğlenebileceğiniz bir şehirden söz ediyoruz! Paris ne şakaya gelir ne ihmale! Yeni yıla girerken rengârenk ışıklarla aydınlatılan Eyfel Kulesi'nin büyüğü manzarasını kaçırmamak için, özellikle davet ediyoruz!



Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri

"Senenin bir tek günü bütün yılını etkileyecek bir önem arz ediyor madem, lüksün göbeğinde, şaşanın orta yerinde, en bereketli yerlerde bolluk içinde gireceğim yeni yıla, karışmayın bana!" diyenler öncelikle haklısınız! Gel gelelim biraz eliniz yanar, cebinizde Akrep varsa fena sokar da bu yılbaşı da söylemedi demeyin tarih yazar! İddia ediyoruz; dünyanın hiçbir yerinde Burç Halife'den yapılan gökyüzü şölenine rastlanmaz, bu işe kimse o Arap'lar kadar vakit de harcamaz! Emekler de boşa gitmez ama yeni yıla Dubai'yi seçenler hayranlıktan delirir! Yaşayacaklarınızın teminatı niteliğinde, otelin 160 katlı olduğundan bahsetmiş miydik?

Roma, İtalya

İster kolunda aşkın, tarihin derinine yolculuk ederek nostalji içinde harika bir romantizm yaşa, ister gürültülü gecelerin gizemine kapılıp dans etmeyi arzula, Roma kişiye özel alternatif kutlamalarıyla, yeni yıl gecelerinde "siz düşleyin biz yapalım" iddiası taşıyor. St. Peter Meydanında Papa, Hz. İsa'nın doğumunu simgeleyen, görülmeye değer bir törene imza atıyor. Malum Hristiyanlığın başkenti Vatikan'ın ünlü meydanı, Roma merkez camiine yürüyüş uzaklığında. Hakikatli bir yılbaşı deneyimi yaşamak, yeni yılın ruhuna en uygun kentte geceyi sabaha kavuşturmak isteyenler; Roma'da yapılacakların sonu gelmez, o tatil 1-2 günde bitmez.

Berlin, Almanya

Meydanlarda yapılan büyüleyici gösteriler, ortaçağ rüzgarları estiren esrarengiz şehirler, gökyüzünü neşeye boyayan çeşit çeşit gösteriler yanında gece kulüpleri nerede! Tabi ki en iddialıları Berlin'de, danssız yapamayanları bekliyor. Yine de rengarenk Berlin sokaklarını adımlayıp hayranlık kat sayınızı artırmadan, meşhur Noel Pazar'larını didik didik etmeden, kendinizi gece kulübüne atmayın! Avrupa'nın en iddialı gece hayatlarından bir seçki sunan Berlin'in gündüzünde de fazla takılıp, gecesinden çılmayın. Kulüpte kafası şişene tavsiye, sokakta hayat sabaha kadar ediyor!

Moskova, Rusya

Ne kadar soğuk olmasın diye dua da etsek, yılın son gününü donmadan atlatmayı da dilesek, yılbaşına yakışan şiddetli kar yağışına teslim olmuş bir gecedir. Düşünsenize; bembeyaz karlarla örtülü kırmızı bir gecede, gökyüzüne saçılan renk renk kıvılcımlar ve göz alabildiğine masalsı yapılardan oluşan bir manzara eşliğinde, yeni bir yılı karşılamak! Kulağa muazzam gelmiyor mu? Şirin bir kar küresinin içinde, bir varmış bir yokmuşlu masalların satır aralarında dolaşmak için, Kızıl Meydan çoktan hazır! Rusya halkı yaklaşık on günlük tatilin ardından, yılbaşı için tüm hazırlıklarını tamamlayıp ışıldarken, kızıl meydana şık bir salona gidiyormuşçasına hazırlanmayan mazereti kabul edilmez. Moskova'da yeni yılın tadı başka yerlere benzemez!



Barcelona, İspanya

Akdeniz'in insanı oldukça sıcakkanlıdır; kültürleri de ne çok uzak ne bizden apayrı! İspanyolların Türkler'e en çok benzeyen millet oldukları söylenir. Aile yapılarımızın, kültürel farklılıklarımızın arasındaki uçuruma çok derin denmez! Kendini biraz evinde biraz Avrupa'nın göbeğinde hissetmek istiyor, eğlenmeyi bilen, hayatın tadını çıkaran insanlarla birlikte olmayı tercih ederim diyorsan, siestası şekerli, fiestası biraz hülyalı canımız Barcelona'ya gitmemek için hiçbir sebebin yok! İspanya'da yılbaşı seremonisi uzun aile sofralarında, kalabalık bir ziyafetle başlar. Saat tam on ikiyi vurduğunda, önceden hazırlanmış ve avuçlanmış bir düzine üzümü yemek vakti gelip çatar. Yere düşürmek bir defada ağzınıza dolduramamak yok, iyi şans üzümleri yeni yılda bereket yapar!

Edinburgh, İskoçya

Siz tek gecelik bir eğlence beklerken, Edinburgh dört gün süren bir şölenin kapılarını sonuna dek açıyor ziyaretçisine. "Şenlik var komşular yetişin" diye bağırmanın, bol konserli, panayırlı, törenli, partili hali burada; bir de olmazsa olmaz havai fişek gösterilerinde Edinburgh bir numara! İlginç de bir geleneği var Edinburgh'un; gece çanlar yeni yıl için çaldığında, akreple yelkovan tam 12'nin üstünde kavuştuğunda, kapının eşiğinden adım atmak, tüm yıl bolluk bereket getirirmiş. Yani evde geçirmek isterseniz kapınız susmaz, karnaval alanındaysanız çalınacak kapı bulunmaz! Planlamayı güzel yapıp, gece yarısı bereketi ensesinden yakalamak, eşikten atlamak gerek! Şehrin büyüüne kapılıp unutulmamalı!

Noel Baba Köyü, Finlandiya

Noel Baba'yı anmadan yılbaşı başlığı kapanır, söylenecekler nihayete erer mi? Sonra demez mi Noel Baba "Bir teşekkür bile çok gördüler bana!"? Yüce gönlü çuvallı, hediyeleşmelerin ilham perisi, yılbaşı konseptlerinin değişmez pamuk dedesinin memleketine gidip, kanlı canlı ren geyiklerinin kızak çekişini, bembeyaz örtülü yerkürenin büyüünü görmek isteyenler, istikamet Finlandiya! Dünya'nın dört bir yanından, aslına uygun bir yılbaşı düşleyen binlerce insanın akınına uğrayan Noel Baba Köyü, yeni yıl eğlencesi için ilginç bir alternatif sunuyor.

KORU'LU DÜZENE GEÇMENİN TAM ZAMANI!

Geçtiğimiz günlerde lansmanı gerçekleştirilen Eston Şehir Koru, güçlü bir kampanyaya başladı. Bahçeşehir'in en güzel projesinde lansmana özel fırsatlarla Koru'lu olmak mümkün.



ESTON ŞEHİR KORU, lansmana özel fırsatlar ve kişiye özel ödeme seçenekleriyle güçlü bir kampanyaya başladı. Kampanyayla, ESTON ŞEHİR KORU'da yüzde 5 peşinat ve 5 bin 500 TL'den başlayan taksitlerle ev sahibi olmak mümkün. Yüzde 50 banka kredisi kullanılıp yüzde 45 ara ödeme yapıldığında geçerli olacak yeni kampanyayla doğayla iç içe bir yaşamın kapısı açılacak.

ESTON ŞEHİR KORU, nefes aldırın meydanları, koruları, açık hava sineması, amfi tiyatrosu, meyve bahçeleri, göleti ve özel evcil hayvan parkı gibi eşsiz imkânlarıyla özel bir proje. ESTON ŞEHİR KORU projesinde, ağırlıklı

olarak Villa, Katlı Villa, 5 katlı Koru Konakları ve 7-8 katlı Koru Evleri'yle toplam 1090 konut ve 31 ticari birim inşa edilecek.

ESTON ŞEHİR KORU, seçkin, çalışan ve eğitimli nüfusun yoğun olduğu Bahçeşehir'de, geleceğe yatırım yapma şansı sunuyor. Avrupa Şehircilik Ödülü'ne sahip ve yüksek prim potansiyelinin yanı sıra ticari imkânlarıyla da dikkat çeken ESTON ŞEHİR KORU'da yapılacak yatırım her gün katlanarak değer kazanacak. 2019'un ikinci yarısında tamamlanması planlanan proje 2+1'den başlayarak 5,5+1'e kadar uzanan geniş bir yelpazede konut tipleri satışa sunuldu.



YENİ YILDA DOĞANIN KALBİNDEKİ YENİ EVİNİZE TAŞININ!

Sinpaş GYO'nun Aydos Ormanı'nın yanı başında, yeşillikler içinde hayata geçirdiği Aydos Country, şehrin tüm karmaşasından uzak, sakin ve huzurlu bir yaşam hayalini gerçekleştiriyor. Üstelik doğayla iç içe, ayrıcalıklı bu hayatın içinde yer almak, şimdi çok daha kolay.



Sinpaş ve Arı Leasing'in geliştirdiği 'konutta finansal kiralama sistemi' ile Aydos Country'de banka ve kredi ile uğraşmadan, kendinize en uygun ödemeyi tercih edebilir, isterseniz ödeme koşullarını kendi tercihlerinize göre şekillendirebilirsiniz.

Sinpaş'ın İstanbul'un en çok değer kazanan bölgesi Sancaktepe'de hayata geçirdiği, Anadolu yakasının çok doğal projesi Aydos Country'ye özel yeni yıl kampanyası, sadece 50 evle sınırlı. Bu fırsatı kaçırmamak için Sinpaş Sancaktepe Satış Ofisi'ni ziyaret edebilir, country tarzında tasarlanan örnek dairede, sizi bekleyen ayrıcalıklı yaşamla tanışabilirsiniz.

Aydos Country, aileleri, doğa dostu bir yaşamda ağırlıyor. Şehrin gürültüsünden uzak, kuş cıvıltıları

içerisinde trafiğe kapalı oyun alanları, çocukların ruhsal ve bedensel gelişimine katkıda bulunurken, egzoz dumanından uzak tertemiz havada, rahat ve güvenli şekilde vakit geçirmesine olanak sağlıyor. Komşularınızla sosyalleşerek şömine karşısında kahvenizi keyifle yudumlayabilir, Fitness, Wellness-Spa, Kapalı Yüzme Havuzu'nda günün yorgunluğunu atabilirsiniz.

Aydos Ormanı ve Aydos Gölü'nün yanı başında konumlanan Aydos Country, aynı zamanda Ataşehir ve Sabiha Gökçen Havalimanı'na kolay ulaşım ayrıcalığına da sahip. Aydos Country; bölgenin ormana yakınlığı ve aynı zamanda Kuzey Marmara Otoyolu ve metro güzergahında olması sayesinde yakın gelecekte en çok değer kazanacak projelerin başında geliyor.



FERRARI'DEN FXX-K EVO SÜRPRİZİ!



Ferrari, pistlere özel F1 tipi çift kavramalı, 7 ileri otomatik şanzımanlı yeni modeli FXX-K Evo'yu tanıttı. FXX ve 599 XX'nin Evo sürümlerinde olduğu gibi, Ferrari FXX-K Evo da Ferrari'nin mücadele ettiği; Formula 1, GT3, GTE ve kendi adını taşıyan tek marka şampiyonası olan Challenge gibi yarış kategorilerinden elde ettiği bilgi birikimiyle geliştirdiği kapsamlı bir paketle donatılıyor. Yarış dünyasından türetilen ve tamamen pist odaklı bir teknik mimariye sahip olan FXX-K Evo önceki XX otomobilleri gibi yol kullanımına uygun olmayıp, kendi özel yarış programı kapsamında kullanılıyor. Öncüsünün başarılarını devam ettirecek olan FXX-K Evo son derece seçkin ve küçük bir Ferrari müşterisi kitlesini hedefliyor.

FXX-K Evo, Ferrari mühendislerinin Ferrari Style Centre tasarımcıları işbirliği ile günümüz teknolojisinin gelmiş olduğu en son noktayı temsil eden Ferrari'nin pist otomobillerinin performansını daha da ileriye taşımak için geliştirdiği son derece gelişmiş bir aerodinami

paketine sahip. Tasarımcılar, otomobilin geliştirme aşamasında FXX-K Evo'nun genel ağırlığını düşürmek üzere geniş kapsamlı bir çalışma gerçekleştirdiler. Ferrari'nin Formula 1 deneyimlerinden yararlanan tasarımcılar yenilikçi karbon fiber komponentler geliştirerek sabit arka kanat gibi yenilikçi çözümlerle önceki FXX-K modeline kıyasla daha hafif bir otomobil geliştirmeyi başardılar.

FXX-K Evo'nun yere basma kuvveti önceki versiyon ile karşılaştırıldığında yüzde 23 oranında geliştirilirken, bu türetildiği yol versiyonu ile kıyaslandığında yüzde 75'lik bir artış anlamına geliyor. 200 km/s hızda 640 kg'lık yere basma kuvveti oluşurken maximum hızda bu kuvvet 830 kg'ın üzerine çıkıyor. FXX-K Evo'nun yere basma kuvveti arka kısımdaki çift profilli sabit bir kanat tarafından destekleniyor. Bu yeni eklenti, aktif arka spoyler ile uyum içerisinde çalışmak üzere geliştirildi. Basınç alanları birbirlerini destekleyen ve güçlendiren iki yere basma kuvveti sistemi tarafından yaratılıyor.



YENİ AUDİ A8!



Audi'nin amiral gemisi A8 yollara çıkmaya hazırlanıyor. Türkiye'de ilk etapta 3.0 TDI 286 Hp Dizel ve 3.0 TFSI 340 Hp Benzinli olarak iki farklı motor seçeneği sunulacak. Türkiye'de 2018 yılının ilk çeyreğinden itibaren satışa sunulması planlanan Yeni A8, Premium segmentte sınıfındaki standartları bambaşka bir platforma taşıyacak.

Yenilenen Audi A8'in geniş ve yüksek tek çerçeveli ızgarası ile akıcı ve sert hatlara sahip ön kısmı, sportif bir zarafete sahip, sofistike ve ilerici bir görünüm sunuyor. Lüks sedan, hem 5,17 metre aks mesafesine sahip standart versiyonunda hem de aks mesafesi 13 santim daha uzun olan A8 L versiyonunda güçlü bir duruşa sahip. Markanın amiral gemisi niteliğindeki model, Audi lazer aydınlatma kullanan çarpıcı HD Matrix LED farlar ve arkada OLED teknolojisinden yararlanan LED şerit aydınlatmalar ile hem gündüz hem de gece dikkati çekmeyi başarıyor.

Audi A8'in iç mekanı bir önceki modele kıyasla, her iki versiyonda da kayda değer ölçüde genişledi. Audi A8 L versiyonunda yer alan opsiyonel dinlenme koltuğu

dört farklı ayar seçeneğine ve bir ayak dayama yerine sahip. Sağ arka koltukta yer alan dinlenme koltuğuna oturan yolcu, ön yolcu koltuğunun arkasına entegre edilen ve birçok ayara sahip olan ünite yardımıyla ayaklarını ısıtırken, ayaklarına masaj da yaptırabiliyor. Arka koltuktaki yolcular ayrıca ortam aydınlatması, yeni HD Matrix okuma ışıkları ve masaj koltukları gibi birçok fonksiyonu kontrol edebildikleri gibi, ayrı bir işletim ünitesi üzerinden telefon konuşmalarını da gerçekleştirebiliyorlar. Arka koltukta, ortadaki kol dayanağı üzerinde bulunan OLED ekranlı ve bir akıllı telefon ebatlarındaki uzaktan kumanda, bulunduğu yerden çıkarılarak da kullanılabilir. Audi Yeni A8'de bir önceki modelde kullanılan geleneksel döner düğme ve dokunmatik ekranını geçmişte bırakıyor. Gösterge panelinde kullanılan düğme sayısı son derece azaltılmış durumda. Panelin merkezinde yer alan 10,1 inçlik dokunmatik ekran kapalı olduğu durumda, çevresini saran parlak siyah konsolun içerisinde neredeyse görünmez oluyor. Kullanıcı ara yüzü, otomobilin kapısı açılır açılmaz kullanıcıyı karşılıyor. Sürücü, bilgi ve eğlence sistemini, geniş ekran üzerinden, parmak uçlarıyla kontrol ediyor.



TEK BİR ŞARJ İLE TÜM GÜNE YAYILAN PERFORMANS!



LG Electronics (LG), CES 2018'de, üstün taşınabilirlik, gelişmiş güçlü performans ve rahat kullanılabilirlik özellikleri sunan yeni nesil LG gram dizüstü bilgisayarlarını tanıttı. 2014 yılında son derece hafif olan dizüstü bilgisayar serisini pazara sunan LG, o dönemden beri tüketicileri, performanstan ödün vermeden sağladığı maksimum taşınabilirlik ile şaşırtıyor.

LG 2018 gram dizüstü bilgisayarlar, önceki seride yakalanan başarının sınırlarını, geliştirilmiş taşınabilirlik ve dayanıklılığın yanı sıra bir üst seviyeye yükseltilmiş işlemciler ve çok yönlü işlevsellik ile zorluyor. LG gram serisi, çalışanlara daha etkin iş yapma fırsatı sunarken aynı zamanda tüm medya içeriklerinin keyfini çıkarma imkanı da tanıyor.

Yeni geliştirilen modeller, piyasadaki en kolay taşınabilir dizüstü bilgisayar olma geleneğini devam ettiriyor.1 Oldukça verimli bir performans sunan 72Wh pil ile donatılan cihazın ultra inceliğe sahip gövdesi kullanıcılarına, tek bir şarj ile neredeyse bütün güne yayılan kullanım imkanı tanıyor.2 Cihaz, ufak boyutuna karşın kompakt tasarımı sayesinde daha geniş ekran kullanımına olanak sağlıyor. 14 inçlik model 14Z980, geleneksel 13 inçlik bir dizüstü bilgisayarla aynı boyutlara sahip olmasına karşın minimize edilmiş çerçeveli geniş ekran sunuyor.

NOKIA 8 SATIN ALMAK İÇİN NEDEN!



Nokia telefonların evi HMD Global'in satışa çıkardığı akıllı telefon Nokia 8, öne çıkan sekiz özelliğiyle kullanıcılara gelişmiş ve dinamik bir deneyim sunuyor. Çift Görüş özelliğiyle ön ve arka kameraları aynı anda kullanma imkânı sağlayan akıllı telefon, uzun pil ömrüyle de yoğun kullanım beklentilerine cevap veriyor.

Nokia'nın yeni amiral gemisi Nokia 8, akıllı telefon piyasasında fark yaratan sekiz özelliği ile öne çıkıyor. Bir akıllı telefonda olması gereken özelliklerin yanı sıra Çift Görüş ve OZO ses teknoloji gibi özellikleriyle de kullanıcılara gelişmiş ve dinamik bir kullanıcı deneyimi sunan Nokia 8, Türkiye'deki kullanıcıların beğenisine sunuldu. İşte Nokia 8'in öne çıkan 2 özelliği:

1) Çift Görüş özelliği ile sosyal medya paylaşımları daha renkli: Nokia 8'in Çift

Görüş özellikli kamerası ve video modu sayesinde kullanıcılar ZEISS imzalı ön ve arka kameraları bölünmüş ekranda aynı anda kullanarak sosyal paylaşım platformlarında gerçek zamanlı ve canlı yayınlar yapabiliyor.

2) Süper ince 13 MP kameralar ile yüksek kalite fotoğraflar ve videolar: Hem renkli hem de tek renkli sensörlere sahip 13 MP arka kameraların yanı sıra, geniş açılı 13 MP aşama algılamalı otomatik odaklı ön kamera, fotoğraf ve video çekimlerinde yüksek kalite sağlıyor.

Sony, süper orta sınıf akıllı telefonu Xperia XA1 Plus'ı Türkiye'de satışa sundu. Sınıfının en iyisi eğlenceyi avcunuzun içine taşıyan Xperia XA1 Plus, 23MP arka kamerası, 5.5 inç Full HD geniş ekranı, tüm gün dayanan pil ömrü, ClearAudio+ Sony Ses Teknolojisi ve Akıllı Amplifikatörü ile bir akıllı telefonda beklentinin ötesine geçiyor.

Xperia XA1 Plus, bir cep telefonu için büyük 1/2.3 inç Exmor™RS görüntü sensörü ve 23MP yüksek çözünürlük sağlayan benzersiz bir arka kamera deneyimi ile karşınıza çıkıyor. Düşük ışıktaki dahi nefes kesen yüksek çözünürlük sunmak için bol ışık alan parlak F2.0 lensi, en ani anların bile her zaman odaklı olması için hassas Hibrit Otomatik Odaklamaya da sahip. Kamerası, açıldıktan sonra 0.6 saniye içinde çekime hazır hale geliyor ve size süper hızlı bir kamera deneyimi sunuyor. Xperia XA1 Plus aynı zamanda grup selfie'lerinde dahi tüm aksiyonu yakalayan ve yüksek kaliteli görüntü sağlayan 8MP ön kameraya ve 23mm geniş açılı lense de sahip.

Kendi tarzınızı ifade etmeniz için, Altın, Mavi ve Siyah olmak üzere üç canlı renkte sunulan Xperia XA1 Plus, dar çerçevesi ile yuvarlatılmış, şık tasarıma ve kişiselleştirilmiş güvenlik sağlamak üzere açma/kapama düğmesine entegre edilen sezgisel parmak izi ile geliyor. Bunların tümü için gerekli güç, yüksek kapasiteli pil tarafından sağlanırken Stamina Modu ve enerji tasarruflu performans tüm uygulamaların sekiz çekirdekli işlemcisi ile pürüzsüz ve hızlıca çalışmasını sağlıyor. XA1 Plus'ta yer alan Mediatek Helio P20 işlemci ve Smart Cleaner ise en sevdiğiniz filmi izlerken veya oyun oynarken size hızlı ve üstün bir performans sunuyor.



YENİ SAMSUNG GALAXY A8 VE A8+'TAN ÇİFT ÖN KAMERA VE SONSUZ EKRAN SÜRPRİZİ!

Galaxy A8 ve A8+ modelleri çift ön kamera, büyük sonsuz ekran ve Samsung'un amiral gemisi modellerinin mirasını ve deneyimini esas alan nefes kesici bir ergonomik tasarım ile geliyor. Galaxy A serisi günlük kullanıma yönelik ilave özellikleriyle şimdi her zamankinden daha stil sahibi, pratik ve kullanışlı.

Galaxy A8 ve A8+, her şart altında istediğiniz an canlı ve net selfie çekimleri yapmanıza imkân tanıyan 16MP F1.7 arka kamera ve 16MP + 8MP F1.9 Çift Ön Kamera donanımı ile öne çıkıyor. Çift Ön Kamera birbirinden bağımsız çalıştığı için, selfie çekiminde en uygun kamerayı kullanarak hem arka planlı yakın çekimlerde hem de portre çekimlerinde en iyi sonucu almanızı sağlayacak. Ayrıca, gelişmiş Canlı Odaklanma Özelliğiyle fotoğraf çekiminden önce veya sonra arka plan bulanıklığını kolayca istediğiniz şekilde ayarlayarak yüksek kaliteli fotoğraflar elde edeceksiniz.

Galaxy A8 ve A8+'ın gelişmiş kamerası hem gündüz hem de gece loş ışıktaki keskin, net fotoğraflar çekmenizi sağlayacak. Yemek Modu gibi eğlenceli seçeneklerle fotoğraf çekimlerini kişiselleştirmek de mümkün olacak.



YENİ YILDA SPOR ŞIKLIĞIN ADRESİ MUSTANG!



Avrupa'nın ilk jean markası Mustang yılbaşı stiliyle ön plana çıkmak isteyen herkes için birbirinden güzel seçenekler sunuyor. Spor şıklığın adresi Mustang'de birbirinden şık denim, t-shirt, gömlek ve triko çeşitleri sizleri bekliyor.

Mustang Yeni yıl şıklığınız için her şeyi düşündü. Avrupa'nın ilk jean markası Mustang, modern ve şık

tasarımlarıyla her dönem klasikler arasına giren Jean, gömlek, t-shirt ve triko seçenekleri ile spor şıklığın anahtarını sunuyor

Denim, t-shirt, gömlek ve triko seçenekleri ile Mustang yeni yılda geniş ürün yelpazesi ile moda severleri bekliyor.



OLEG CASSINI'DEN YENİ YIL IŞILTISI!



Oleg Cassini'nin abiye koleksiyonundaki zamansız parçalar ile kadınlar yılbaşı gecesinde her zamankinden daha cesur ve cazibeli bir silüete bürünüyor. Geçmişin ihtişamı ile günümüzün modern çizgilerini harmanlayan giysiler, zarif işlemleri, formunu koruyan kumaşları, dantel, payet ve tül detaylarıyla yeni yıla ışıltı katıyor.

Yeni yıla kusursuz bir başlangıç yapmak isteyen kadınlar, Oleg Cassini'nin sonbahar - kış koleksiyonunda yer alan abiye parçalar ile ışıltılı bir görünüme kavuşuyor.

İlhamını brokar kumaşların gösterişli duruşundan alan koleksiyonda, şeffaf ve ince kumaşlar, formunu koruyan kalın materyaller ile bir arada kullanılarak zarif ve estetik bir tarz oluşturuyor. Üst kısımdaki hareketli detaylar, bu sezonun trendleri arasında yer alan derin



göğüs dekolteilerinin ve V yakaların etkisini artırırken, sırtı açık modeller ve düşük omuzlu tasarımlar da, kadınlara cesur ve cazibeli bir hava katıyor.

Oleg Cassini'nin abiye parçalarında, tasarımlar kadar renkler de büyüleyici bir etki yaratıyor. Şampanya, denizci mavisi ve siyah gibi natürel zeminler, pastel tonlardaki boncuklar, parlak metalik pul ve payetler ile birlikte ışıltılı bir görünüm sunuyor.

Monako Prensesi Grace Kelly ve First Lady Jacqueline Kennedy gibi pek çok ünlü stil ikonu için hazırladığı kostüm ve tasarımlarla adını moda tarihine altın harflerle yazdıran Oleg Cassini'nin mirası günümüzde birbirinden zarif gelinlik ve abiye koleksiyonları ile yaşamaya devam ediyor. Oleg Cassini, yeni yıla girerken yine göz kamaştırıcı bir koleksiyonla tarz sahibi kadınların karşısına çıkıyor.



CAPRICORN YENİLENEN MENÜSÜYLE BOĞAZ'IN GÖZDESİ OLMAYA DEVAM EDİYOR!



Akdeniz'in geleneksel tatlarını bir araya getiren Capricorn, yenilenen menüsündeki benzersiz lezzetlerle Boğaz'ın vazgeçilmez adresi olmaya devam ediyor.

Akdeniz deniz ürünlerini en iyi malzemeleri kullanarak basit ve sağlıklı pişirme yöntemleriyle sunan Capricorn, yeni menüsüyle misafirlerine unutulmaz bir lezzet deneyimi yaşıyor. Capricorn'un yeni tatları, İtalyan asıllı Şef Fabio Brambilla'nın yenilikçi yaklaşımını ve yaratıcılığını ortaya koyuyor.

Yeni menüdeki soğuk başlangıçlardan; "Palamut ve Somon Tartar" hafif tütsülenmiş olarak hazırlanırken, "Fırınlanmış Balkabaklı Hamsi" maydanoz ve karamelize



soğan ile birlikte servis ediliyor. Sıcak başlangıçlardan "Ilık Ahtapot Salatası"na ise; bebek patates, kapari ve fesleğen eşlik ediyor.

Capricorn menüsünü zenginleştiren lezzetli salataların en yenileri "Yunan Salatası" ile "Sebzeli Avokado ve Kinoa Salatası", Akdeniz mutfağı severlerin beğenisine sunuluyor. Robata ızgarasından çıkan "Uskumru Dolması" ve ev yapımı makarna ürünlerine eklenen "Karides ve Porçini Mantarlı Linguine" de öne çıkan lezzetlerden. Capricorn mutfağının farkını ortaya koyan paylaşımlık lezzetlerin en yenisi ise kırmızı karidesle hazırlanan "Paella 'Camarones'". Yenilenen menünün favori ürünleri arasında yer alan paella şefin özel reçetesi ile hazırlanıyor.



KIŞLA GELEN LEZZETLER LE PAIN QUOTIDIEN'DE!



Taptaze, doğal lezzetleri sıcacık atmosferinde buluşturan Le Pain Quotidien, yenilenen kış menüsüyle iştah kabartan lezzet seçenekleri sunuyor.

Parmesan, tulum ve beyaz peynir, kurutulmuş Akdeniz yeşillikleri ve roka ile servis edilen Üç Peynirli Domates Graten Salata, hafif ama doyurucu ve besleyici bir öneri olarak hem öğle hem de akşam yemeklerinde tercih edilebilir.

Tartine'in yaratıcısı Le Pain Quotidien, mevsimin en lezzetli mantarları ile hazırlanan Mantarlı Free Range Tavuk Tartine, karamelize soğan, soya sosu ve mini Akdeniz salatası ile servis ediliyor. Deniz ürünleri sevenlere Levrek ve Karides Ragu, rezene ve ıspanak kökü ile sağlıklı ve lezzetli bir ana yemek seçeneği sunuyor. Spagetti ve köftenin muhteşem uyumu Le Pain Quotidien mutfağında mevsim sebzeleri ile buluşarak



menünün en sevilen yemeğini oluşturuyor. Le Pain Quotidien kış menüsü hafif bir tatlı olan Speculoos Magnolia ile tamamlanıyor.

%100 organik ekmekleriyle doğal lezzetlerin adresi Le Pain Quotidien, yenilenen menüsünde sizleri kışın en özel tatlarıyla buluşturuyor.



KIŞ BOYUNCA BU BESİNLERİ TÜKETİN HASTA OLMAYIN!



Memorial Ataşehir Hastanesi Beslenme ve Diyet Bölümü Dyt Gözde Serin

Havaların soğumasıyla beraber; nezle, halsizlik, yorgunluk gibi belirtiler hemen hemen herkeste görülüyor. Çevresel etkiler; stres, mevsimsel değişiklikler, düzensiz ve yetersiz beslenme gibi etkenlerle bağışıklık sistemi zayıflıyor, vücut hastalıklara açık hale geliyor. Bu dönemde doğru gıdaları uygun miktarlarda tüketmek hastalık riskini en aza indiriyor. Memorial Ataşehir Hastanesi Beslenme ve Diyet Bölümü'nden Dyt Gözde Serin, bağışıklık sistemini güçlendiren gıdalar hakkında bilgi verdi.

Bağışıklık sistemi vücudu mikroplara, bakterilere ve virüslere karşı koruyan en önemli savunmadır. Hastalıklara yakalanmamak için sağlıklı beslenme, düzenli egzersiz, yeterli uyku ve stresten uzak durabilmek çok önemlidir. Aşırı alkol tüketimi, sigara kullanımı, çok yağlı beslenme, hava kirliliği gibi birçok etken, "serbest radikal" denilen maddelerin oluşmasına sebep olmaktadır. Bu maddeler hücre içine girer ve hücrelerde hasara neden olarak kalp ve damar hastalıkları, kanser, diyabet, grip, nezle gibi rahatsızlıklara zemin hazırlar. Yediğimiz birçok besinde bulunan antioksidanlar ise bu serbest radikalleri etkisiz hale getirip, bağışıklık sistemini güçlendirmektedir. Güçlü bir bağışıklık sistemi, gündelik hayatta zinde kalmayı sağlamaktadır.

Bu beyazları sık tüketin!

Soğan ve Sarımsak: Sarımsak, halk arasında doğal antibiyotik olarak anılmaktadır. Ona bu özelliği veren ise içeriğinde bulunan, kükürtlü bir bileşik olan allisindir. Soğan ve sarımsak çok iyi birer antioksidan kaynağıdır ve kansere karşı koruma özelliğine sahiptir. Kötü kolesterolü (Ldl) düşürüp, iyi kolesterolü (Hdl) yükseltmektedir. İdrar söktürücü özelliği olan soğan, vücuttaki ödemin atımına yardımcı olmaktadır. Sarımsak, antibakteriyel özelliği sayesinde vücudu enfeksiyonlara karşı da

korumaktadır. İngiltere'de yapılan araştırmalar; 12 hafta boyunca plasebo ve sarımsak özütü verilen 146 kişiden, sarımsak alanların üçte iki oranında soğuk algınlığı riskinin düştüğünü göstermektedir. Bununla birlikte haftada altı dişten fazla sarımsak yiyenlerde % 30 daha düşük kolorektal kanser oranı ve % 50 daha az mide kanseri oranı olduğu saptanmıştır.

Mantar: Sadece hayvansal gıdalarda bulunan B12 vitamininin ve yine D vitamininin doğal olarak bulunduğu nadir besinlerden biridir. Mantarda kanserden koruyan ve bağışıklığı kuvvetlendiren antioksidan olarak da kabul edilen selenyum minerali bolca bulunmaktadır. Ayrıca C vitamini, fosfor, potasyum ve bakırdan zengin olup vitamin ve mineral içeriği açısından çok zengin olduğu görülmektedir. Bu da mantarın; bağışıklık sistemini kuvvetlendirmede, kalp sağlığını korumada, bazı kanser türlerini önlemede etkin rol oynamasını sağlamaktadır. Yüzyıllardır, insanlar sağlıklı bir bağışıklık sistemi için mantar tüketmektedir. Araştırmalar, mantarların beyaz kan hücrelerinin üretimini ve aktivitesini artırdığını göstermektedir.

Probiyotik desteği çok önemli!

Yoğurt: Probiyotikler veya yoğurtta bulunan "Canlı aktif kültürler", bağırsak ve bağırsak yollarını hastalıklara neden olan mikroplardan uzak tutan sağlıklı bakterilerdir. Ek formda olsalar da, Avusturya Viyana Üniversitesi'nde yapılan bir araştırma, günlük 200 gram yoğurt tüketilmesinin bağışıklığın artırılmasında etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Kefir: Probiyotik özelliği ile ilgili yapılan çalışmalar, sağlıklı bağırsağın sağlıklı birey anlamına geldiğini kanıtlamıştır. Bundan dolayı günde 1 su bardağı kefir mutlaka tüketilmesi önerilmektedir. Bir bardakta günlük A vitamini ihtiyacının %10'ununu, kalsiyum ihtiyacının %30'unu ve C vitamini ihtiyacının %4'ünü almak mümkündür. Kefirde bulunan B12, B1, biotin ve K vitaminleri genel sağlığa katkıda bulunur. Kalsiyum ve magnezyum içeriği yüksek olduğu için kemik sağlığını korumakta ve kemik kaybını önlemeye yardımcı olmaktadır. Kefir ev ortamında rahatlıkla yapılabilmektedir. Yarım litre pastörize günlük süte bir tatlı kaşığı kefir mayası eklenip karanlık bir odada 24 saat muhafaza edilir. Süre dolunca kefir hazır olmaktadır. Süzgeç yardımıyla maya kefirde ayrılıp tekrar kullanılabilir. Doğru koşullarda saklanırsa ömrü uzun olmaktadır.

Antioksidan ve C vitamininden zengin meyveler tüketin!

Nar: Kış aylarının vazgeçilmez meyvelerinden biri olan nar, tam bir antioksidan deposudur. Bağışıklık sistemini güçlendirerek birçok hastalıktan vücudumuzu korumaktadır. Yapılan araştırmalar narın anti-tümör etkisi olduğunu bu nedenle kansere karşı koruyucu olduğunu göstermektedir. Hazırlanan diyet listesi içerisinde nar tüketimine yer vermek, sık başvurulan bir yöntemdir. Bunun dışında kalp damar sağlığının korunmasında da büyük rol oynayan nar, günlük olarak tüketebileceğiniz meyvelerin başında gelmelidir.



Yrd.Doç.Dr.
Feza BURAK



Op.Dr.
İ. Gökhan ÇIRAGIL

Tüp Bebek Nedir?

Medline Hastanesi Tüp bebek Merkezi hekimleri Op.Dr. Gökhan Çıragil ve Yrd.Doç.Dr.Feza Burak ile Tüp Bebek Kliniği ve yeni yöntemleri konuştuk.

Neden Tüp Bebek Alanında Hizmet Vermeye Başladınız?

Biraz bulmaca çözer gibi ayrıca gelişmeye açık olduğu için bana çok cazip geldi. Rutin yaptığımız standart klasik kadın doğumculuğun yanında bilgili bir ekip çalışması gerektiren bir alan olduğu için tercih ettik.

Kaç Yıldır Tüp Bebekle İlgileniyorsunuz?

Yaklaşık 15 yıldır tüp bebekle ilgileniyorum.

Feza Bey ise yaklaşık 10 yıldır tüp bebek alanında hizmet veriyor.

Ankara Tüp bebek merkezi olarak hizmet veriyordunuz. Artık Medline Hastanesi bünyesindeyiz. Bu durum sizin için avantajlı oldu mu?

Evet daha iyi oldu. Çünkü sinerji her zaman daha iyidir. Çok disiplinli bir hastanenin bünyesinde bulunmak multidisipliner bir ortamda bulunmak müstakil olmanın birçok zorluğunu bizim için daha iyi bir hale getirecektir. Öncelikle onun için tercih ettik. Prensipte olarak nerdeyse ilk başladığım andan beri sadece şehir değiştirmeler, evlilik gibi nedenlerle ekibimizden ayrılanlar oldu. Ekibin çok önemli bir kısmıyla Ankara Tüp Bebek merkezinin açılış tarihinden beri birlikte çalışmaktayız. Daha sonra aramıza katılan en az 6-7 yıllık tecrübesi olan ekip arkadaşlarıyla çalışmak daha avantajlı oldu.

Peki Hocam Tüp Bebek nedir?

Kadın yumurtası ile erkek sperminin laboratuvar ortamında buluşturulup döllenmesi, ardından da ortalama 5 günlük bir gelişim sürecinin takibinden sonra ana rahmine bırakılması işlemidir.

Tüp bebek yapılırken yaş aralığı var mıdır?

45 yaşa kadar yapılabilir.

Kimlere Tüp bebek yapılır?

Belli bir süre içerisinde de kendiliğinden gebe kalamayan çiftleri eş zamanlı olarak araştırırız. Elde ettiğimiz verileri göz önünde bulundurarak çiftin özellikle kadın yaşı, süre daha önce gördüğü tedaviler göz önünde bulundurularak hastaların bir kısmına bazen direkt tüp bebek tedavisine başlarız bazılarında da önce basit yöntemler deneyip sonrasında tüp bebek tedavi sürecine geçeriz. Tüp bebek tedavi süreci kararı verilirken olmama nedeni değerlendirilip sürece karar verdiğimiz ana faktörlerdir.

Tüp bebek tedavi süreci nasıldır?

Tüp bebek tedavi süreci kısmen kişiye özeldir. Çoğu zaman herkese aynı tedavi uygulanmaz. Özellikle kadının yaşı, yumurtalık rezervi, kilosu, varsa daha önceki bir deneyimi bunların hepsi göz önünde bulundurularak uygulanacak tedavi protokolü belirlenir. Son zamanlarda olabildiğince hasta dostu tedavi dediğimiz optimum sürede ilaç kullanılan hastaların kliniğe müracaatının olabildiğince makul tutulduğu hasta dozlu tedaviler tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de daha popüler hale geldi. Çünkü hasta portföyümüzün önemli bir bölümü artık çalışan insanlar. Çalışan insanların bu tedavi sürecinde işleriyle birlikte eşzamanlı tedavi sürecini daha kolay yürütebilmelerine yönelik tüm dünyada yeni tedavi protokolleri geliştiriliyor. İlaç uygulama protokolleri de buna uyarlanmaya çalışılıyor. Eskiden her gün gördüğümüz hastaları şimdilerde 3 günde bir 5 günde bir bazen de tedavi sürecinde birkaç kez görerek tedaviyi son aşamasına getirebilmek mümkündür.

Preimplantasyon Genetik Tanı Yöntemi nedir?

Ana rahmine yerleştirilmeden önce embriyonun genetik yapısının incelenmesidir. Akdeniz bölgesinde ciddi oranda Talasemi ve Orak Hücre Anemisi görülmektedir. Bu konuda aileler ciddi sıkıntılar çekmektedir. Bunun içinde Preimplantasyon Genetik Tanı bölümümüzde yapılmaktadır. Bunların dışında da birçok genetik rahatsızlığı soydan uzaklaştırılması anlamında önemli bir müdahale yöntemidir. Biz merkezimizde son sistem Trofoektodermal biyopsi yöntemiyle yani 5. Gün blastosist aşamasındaki embriyo kabuğundan lazer yardımıyla hücre biyopsisi yaparak tanı koymaktayız. 24 kromozoma bakabiliyoruz (CGH), tek gen mutasyonlarına bakıyoruz yani buradan da anlaşılacağı üzere tüp bebek tedavisi sadece gebe kalamayanlar için değil özellikle geçmişte hasta çocuk öyküsü olan ailelere sağlıklı bebekler sunabilmek için ve özellikle çok nadiren de olsa yaptığımız kemik iliği nakli gereken bir çocuğumuza kardeş yaptık. O kardeşten yaşayan abiye kemik iliği nakli yapıldı. Tüp bebek tedavisi bu pencereden bakılırsa sadece üreyememe sorunu haricinde sağlıklı bebekler, zaman zaman da kemik iliği nakli gerektiren durumlarda donör kardeş amacıyla yapılmaktadır.

Tüp bebek tedavi sürecinde artık yıllar içinde Normoris Vander dediğimiz ortalama yaştaki hastalarda tüm dünyada ve ülkemizde de iyi merkezlerde belli seviyenin üzerinde gebelikler elde edebilmekteyiz. Bizim için artık önemli olan bu yaş grubunun haricinde azalmış yumurtalık rezervi olan daha önce deneme başarısızlığı olan ve artık çağdaş yaşam tarzı nedeniyle kadınların gebe kalmayı ötelemelerinden kaynaklı olan ileri yaş hastalarla uğraşmak klinik olarak bizim daha çok dikkatimizi çeken konulardan bir tanesidir. Özellikle azalmış yumurtalık rezervi olan çok deneme başarısızlığı olan hastalarda çok farklı yeni yaklaşımları bizde klinik düzeyinde uygulayıp bu tarz hastalardan elde ettiğimiz gebelikler bizi çok daha fazla mutlu etmektedir.

bt media

İş Dünyası Dergisi BusinessNews

ABONE FORMU

Okuyucunun Adı: Soyadı:

Mesleği:

Çalıştığı Kurum:

Görevi:

Kurum Faaliyet Alanı:

Posta Adresi:

Posta Kodu: Semt: İl:

Telefon: Faks:

e-mail: web:

☐ Yeni abone oluyorum

☐ Aboneliğimi yeniliyorum

☐ 6 aylık abone olmak istiyorum 150 TL

☐ 1 yıllık abone olmak istiyorum 250 TL

Aboneliğiniz ne zaman bağlansın?

Ay / Yıl Başvuru Tarihi:

Ödeme Bilgileri

☐ Banka havalesiyle gönderdim.
İlgili belge ektedir.

• Vakıfbank Mimaroba Şb. Bayram Tavşan
Hesap No: 00158007301313225
IBAN: TR11 0001500158007301313225

Fatura Bilgileri

☐ Faturayı adıma kesiniz.

Firma Adı / İsim:

☐ Firmaya kesiniz.

Adresi:

VD V.No

İmza/Kaşe

BT MEDIA GROUP

Batıköy Mah. Mustafa Kemal Bulvarı Belen Sok. Kent Plus Sitesi B2 Blok No: 2Y / 30
Mimaroba – Büyükçekmece / İSTANBUL Tel : (212) 337 36 56 pbx Fax: (212) 337 36 10
Büyükçekmece VD. 13571672248

www.businessnewstr.com info@businessnewstr.com

MERSİN SERBEST BÖLGESİ



Projelerinizi Gerçekleştirebileceğiniz

Faaliyetlerinizi Geliştirebileceğiniz

En Uygun Fiyatları Sağlayan ve

Müstakil Limanı Bulunan İşyeriniz

Dünyaya Açılan Kapınız;

- ✓ Üretimde % 100 kurumlar vergisi muafiyeti
- ✓ Gümrük hattı dışı işlem avantajı
- ✓ Kalifiye işçilik
- ✓ Her türlü ulaşım imkanı
- ✓ 49 yıla kadar faaliyette bulunma hakkı
- ✓ Bürokrasi azlığı
- ✓ Özel limanda uygun tarife şartları
- ✓ Süratli liman hizmeti avantajı
- ✓ Genel limancılık hizmetleri
- ✓ Süresiz depolama imkanı
- ✓ Açık stok alanı kiralama hizmeti
- ✓ Uluslararası iletişim
- ✓ Modern altyapı



Ve daha birçok avantajlar sizleri bekliyor.

Geniş bilgi için Genel Müdürlüğümüze başvurunuz;



MESBAS

**MERSİN SERBEST BÖLGE
KURUCU VE İŞLETİCİSİ A.Ş.**

Karaduvar Mah. Serbest Bölge Meydanı No:1
Akdeniz - MERSİN

Tel: 0324 238 74 00 (Pbx) Fax: 0324 238 74 10
e-mail: mail@mesbas.com.tr - www.mesbas.com.tr

DÜNYANIN ENERJİ UZMANI

Dünyanın dört bir yanında
milyonlarca araç, enerjisini İnci Akü'den alıyor.
İnci Akü, uzmanlığı ile dünyada büyümeye devam ediyor.



İNCİ AKÜ®
Dünyanın Enerji Uzmanı